Jonathan Haidt

Teoria Fericirii

Atinge-ţi scopul cu înţelepciune



DIN ACEEAŞI COLECŢIE

PUTEREA MINŢII
Glenn Bland

FEMEI CARE IUBESC PREA MULT
Robin Norwood

FACTORUL EINSTEIN
Win Wenger, Richard Poe

PUTERE NEMĂRGINITĂ
Anthony Robbins

CELE 17 LEGI ALE MUNCII ÎN ECHIPĂ
John C. Maxwell

PUTEREA CONCENTRĂRII
Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Les Hewitt

ÎNCEPE SĂ GÂNDEŞTI
John C. Maxwell

TOTUL DESPRE LIDERI, ATITUDINE, ECHIPĂ, RELAŢII
John C. Maxwell

PE CULMILE SUCCESULUI
Zig Ziglar

FINALIZAREA!
Disciplinează-te pentru a duce lucrurile la bun sfârşit
Larry Bossidy, Ram Charan

CALEA ÎMPLINIRII PERSONALE
Todd Duncan

VAMPIRII ENERGETICI
Albert J. Bernstein

TEAMBUILDING:
50 de jocuri şi rolul lor în consolidarea echipei
Şerban Derlogea

HARTA SUCCESULUI
John C. Maxwell

CELE CINCI ELEMENTE ESENŢIALE ALE VIEŢII
Ghidul succesului personal
Jim Rohn

RESURSELE NEBĂNUITE
Conectaţi-vă la potenţialul vostru ascuns
Robert K. Cooper

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
HAIDT, JONATHAN
Teoria fericirii : atinge-ţi scopul cu înţelepciune /
Jonathan Haidt; trad.: Cristina Gabriela Jaleru -
Bucureşti : Amaltea, 2008

ISBN 978-973-162-021-3

I. Jaleru, Cristina-Gabriela (trad.)

159.923.2

THE HAPPINESS HYPOTHESIS
FINDING MODERN TRUTH IN ANCIENT WISDOM
JONATHAN HAIDT

First published in the United States by Basic Books, a member of The Perseus Books Group

TEORIA FERICIRII
ATINGE-ŢI SCOPUL CU ÎNŢELEPCIUNE
JONATHAN HAIDT

ISBN 978-973-162-021-3

Jonathan Haidt

Teoria Fericirii

Atinge-ţi scopul
cu înţelepciune



EDITURA AMALTEA
www.amaltea.ro

Pentru Jayne

Cuprins

INTRODUCERE:
Prea multă înţelepciune

Ce ar trebui să fac, cine ar trebui să fiu, cum ar trebui să trăiesc? Aceste întrebări nu se formează în mintea tuturor, şi nu le este căutat răspunsul în toate culturile sau epocile cu acelaşi elan, dar ele sunt întrebări frecvente în ziua de azi. Ne îndreptăm pentru sfaturi şi răspunsuri spre religie, filozofie, literatură, ştiinţă sau către cel de lângă noi. Avem momente de iluminare şi secunde de epifanie. Hotărâm să ne schimbăm pe noi, să ne schimbăm obiceiurile sau ţelurile în viaţă. Şi totuşi, aproape mereu se alege praful de aceste hotărâri. De ce?

Înţelepciunea este ieftină acum. Nu mai trebuie să batem cale lungă pe un munte îndepărtat pentru a primi vorbe de duh de la un guru; acestea vin în valuri prin intermediul paginilor de calendare, pe pliculeţele de ceai, pe capacele de băuturi răcoritoare şi în e-mailurile în masă trimise de prieteni bine intenţionaţi. Suntem acum ca locuitorii cărţii *Biblioteca Babel* de Jorge Luis Borges – o bibliotecă infinită, ale cărei cărţi conţin orice combinaţie posibilă de litere, şi astfel trebuie să existe undeva o explicaţie a modului de folosire a acestei biblioteci şi a existenţei sale. Şi totuşi, bibliotecarii lui Borges bănuiesc că nu vor găsi niciodată această carte printre kilometrii de nimicuri.

Perspectivele noastre sunt mai luminoase însă. Puţine dintre sursele noastre de înţelepciune sunt nişte prostii şi multe sunt în întregime adevărate. Şi totuşi, pentru că şi biblioteca noastră este practic infinită – nici o persoană nu poate citi vreodată mai mult de o mică fracţiune din numărul de cărţi

existente – ne aflăm în faţa paradoxului abundenţei: cantitatea ne subminează calitatea lecturilor. Puşi faţă în faţă cu o asemenea bibliotecă vastă şi minunată, de cele mai multe ori doar ne uităm prin cărţi sau citim recenziile criticilor. Poate că am întâlnit deja Cea Mai Măreaţă Idee, lucru care ne-ar fi transformat complet dacă am fi savurat-o, dacă am fi luat-o în serios şi încorporat-o în viaţa noastră.

Această carte pune în discuţie zece Mari Idei. Fiecare capitol este o încercare de a savura o idee care a fost descoperită de câteva dintre marile civilizaţii ale omenirii – de a o pune sub lupă în lumina a ceea ce au demonstrat cercetările ştiinţifice şi de a extrage din ea lecţiile care încă pot fi aplicate vieţii noastre moderne.

Eu sunt un psiholog social. Fac experimente pentru a încerca să aflu lucruri noi despre un aspect al vieţii sociale umane şi ceea ce mă pasionează este moralitatea şi sentimentele morale. De asemenea, sunt şi profesor. Predau un curs introductiv de psihologie la Universitatea Virginia la care încerc să explic tot domeniul psihologiei în numai 24 de ore. Trebuie să prezint mii de descoperiri despre orice, de la structura retinei până la mecanismele iubirii şi să sper că studenţii mei înţeleg şi reţin totul. În timp ce mă luptam cu această provocare în primul an de profesorat, mi-am dat seama că existau câteva idei care tot apăreau în timpul seminariilor mele şi că aceste idei fuseseră exprimate mult mai elocvent de gânditori din trecutul nostru istoric. Pentru a rezuma ideea că sentimentele noastre, reacţiile pe care le avem la anumite evenimente şi unele boli mintale sunt cauzate de filtre mintale prin care noi privim lumea, nu aş putea să o spun mai bine decât a spus-o Shakespeare: *„Căci nu se află lucru, fie bun, fie rău, pe care gândul să nu-l facă să fie aşa."*[1] Am început să folosesc astfel de citate pentru a-i ajuta pe studenţii mei să-şi amintească marile idei din psihologie şi am început să mă întreb câte există oare.

Pentru a afla, am citit multe lucrări de înţelepciune antică, în special din cele trei zone ale gândirii clasice recunoscute:

India (Upanişadele, Bhagavad Gita, învăţăturile lui Buddha), China (Analectele lui Confucius, Tao te Ching-ul, scrierile lui Meng Tzu şi ale altor filozofi) şi culturile Mării Mediterane (Vechiul şi Noul Testament, filozofii greci şi romani, Coranul). De asemenea, am citit o varietate de lucrări de filozofie din ultimii 500 de ani. De fiecare dată când am găsit o afirmaţie de natură psihologică – despre natura umană sau despre mecanismele minţii şi ale inimii – am scris-o pe o coală de hârtie. De câte ori găseam aceeaşi idee în mai multe locuri şi perioade, am considerat-o o posibilă Mare Idee. Dar în loc să înşir mecanic cele mai răspândite zece idei psihologice ale umanităţii, am considerat că este mai importantă coerenţa decât frecvenţa lor. Am dorit să scriu despre un set de idei care s-ar potrivi bine împreună, s-ar sprijini şi dezvolta reciproc şi ar putea spune o poveste despre cum fiinţele umane pot găsi fericirea şi împlinirea în viaţă.

A-i ajuta pe oameni să găsească fericirea şi sensul în viaţă este exact scopul noului domeniu al psihologiei pozitive[2], un domeniu în care am fost activ[3], aşa că această carte este oarecum despre începuturile psihologiei pozitive în înţelepciunea antică şi despre aplicaţiile psihologiei pozitive în zilele noastre. Majoritatea cercetărilor discutate de mine au fost făcute de către oameni de ştiinţă care nu se consideră psihologi pozitivi. Cu toate acestea, am preluat zece idei antice şi zeci de descoperiri moderne pentru a putea spune cea mai interesantă poveste posibilă despre înflorirea fiinţei umane şi obstacolele pe care ni le punem în calea bunăstării proprii.

Povestea începe cu o explicaţie despre cum funcţionează mintea omenească. Nu este vorba despre o explicaţie completă, bineînţeles, ci doar despre două adevăruri antice pe care trebuie să le înţelegeţi înainte de a profita de psihologia modernă pentru a vă îmbunătăţi viaţa. Primul adevăr este ideea de bază a acestei cărţi: mintea este divizată în două părţi, care uneori sunt în conflict. Ca un călăreţ de pe spatele unui elefant, conştientul,

partea raţională a minţii, nu are mare control asupra acţiunilor elefantului. În zilele noastre ştim cauzele acestei diviziuni şi ştim şi cum să facem ca elefantul şi călăreţul să lucreze mai bine împreună, ca o echipă. A doua idee îi aparţine lui Shakespeare şi se referă la faptul că „gândirea face ca lucrurile să fie într-un anume fel" (sau cum a spus Buddha[4], „*Viaţa noastră este creaţia minţii noastre*"). Dar putem îmbunătăţi această idee veche prin a explica de ce majoritatea minţilor umane au înclinaţii înspre a vedea unele pericole şi se îngrijorează de pomană. Putem face ceva pentru a schimba aceste înclinaţii folosind trei tehnici cu scopul de a spori fericirea, una veche şi două moderne.

Al doilea pas în povestea noastră este să descriem vieţile noastre sociale – din nou, nu putem face afirmaţii complete, ci doar spune două adevăruri care sunt cunoscute foarte bine, dar nu destul de apreciate ca atare. Unul este Regula de Aur. Reciprocitatea este cea mai importantă unealtă de care ne folosim pentru a ne înţelege cu oamenii, iar eu îţi voi arăta cum să o foloseşti pentru a-ţi rezolva problemele şi pentru a evita să fii manipulat de către cei care folosesc reciprocitatea împotriva ta. Reciprocitatea este mai mult decât un instrument. Este un indiciu despre cum suntem făcuţi noi oamenii şi despre lucrurile de care avem nevoie, un indiciu care va fi important pentru a înţelege sfârşitul povestirii în ansamblu. Al doilea adevăr în această parte a povestirii este că suntem cu toţii, prin natura noastră, ipocriţi, şi de aceea ne este aşa de greu să urmăm Regula de Aur. Cercetări psihologice recente au descoperit mecanismele mentale care ne fac să vedem paiul din ochiul vecinului atât de bine şi să nu observăm deloc bârna din propriul nostru ochi. Dacă ştii cum îţi funcţionează mintea şi de ce vezi lumea printr-un filtru distorsionat al binelui şi al răului, poţi să faci ceva pentru a reduce din îndreptăţirea pe care o simţi mereu şi din frecvenţa conflictelor tale cu ceilalţi, care sunt la fel de convinşi de propria lor dreptate.

În acest punct al povestirii vom fi gata să întrebăm direct: De unde vine fericirea? Există câteva „teorii ale fericirii" diferite.

Una dintre ele spune că eşti fericit atunci când obţii ceea ce vrei, dar ştim foarte bine cu toţii (şi cercetările au demonstrat-o) că o astfel de fericire nu durează foarte mult timp. O ipoteză mai promiţătoare spune că fericirea vine dinlăuntrul nostru, şi nu din a face lumea să se conformeze dorinţelor tale. Această idee era foarte răspândită în lumea antică, iar Buddha, în India, şi filozofii stoici greci şi romani îşi sfătuiau adepţii să rupă orice ataşament faţă de oameni şi evenimente, care sunt mereu imprevizibili şi incontrolabili, şi să cultive în locul acestora o atitudine de acceptare. Această idee antică îşi merită respectul cuvenit pentru că este adevărat că un răspuns mai eficient la frustrare este să-ţi schimbi modul de a gândi în loc să schimbi lumea înconjurătoare. Şi totuşi, voi prezenta dovezi cum că această ipoteză a fericirii este greşită. Descoperiri recente arată că există lucruri pentru care merită să te lupţi; există condiţii externe ale vieţii care te pot face fericit pentru mult timp. Una dintre aceste condiţii este relaţionarea – legăturile pe care le formăm şi pe care avem nevoie să le formăm cu ceilalţi. Voi prezenta cercetări care ne arată de unde provine iubirea, de ce iubirea pasională se răceşte întotdeauna după o vreme, care este iubirea „adevărată". Voi sugera că ipoteza fericirii oferită de Buddha şi de stoici ar trebui să fie schimbată puţin: fericirea vine dinlăuntru, dar şi din afară. Avem nevoie şi de calea înţelepciunii antice, şi de cea a ştiinţei moderne pentru a echilibra lucrurile perfect.

Următorul pas în această poveste despre înflorire este o privire asupra condiţiilor dezvoltării şi evoluţiei umane. Am auzit cu toţii că ceea ce nu ne ucide ne face mai puternici, dar această afirmaţie este o simplificare grosolană şi periculoasă a faptelor. Multe dintre lucrurile care nu te ucid te pot răni pe viaţă. Cercetări recente despre „dezvoltarea post-traumă" relevă când şi de ce se transformă oamenii în timpuri dificile şi ce poţi face astfel încât să fii pregătit pentru o traumă sau ce poţi face pentru a trece peste una. De asemenea, ni s-a mai

spus să cultivăm virtutea în noi, pentru că virtutea este propria ei recompensă, dar şi această afirmaţie este o simplificare exagerată. Voi demonstra cum conceptele de moralitate şi virtute s-au îngustat de-a lungul secolelor şi cum ideile antice despre virtute şi dezvoltare morală îşi găsesc locul în zilele noastre. Voi mai arăta cum psihologia pozitivă începe să ofere rezultate prin a-ţi furniza moduri de a diagnostica şi de a învăţa despre propriile tale calităţi şi virtuţi.

Concluzia povestirii este întrebarea asupra sensului vieţii: De ce unii oameni găsesc sens, împlinire şi un scop în viaţă, în timp ce alţii nu pot? Încep cu ideea potrivit căreia există o latură verticală, spirituală a vieţii umane. Fie că se numeşte nobleţe, virtute sau divinitate, fie că Dumnezeu există sau nu, oamenii *percep* pur şi simplu sacralitatea, sfinţenia şi bunătatea ca inerente altora şi naturii. Voi prezenta propriile mele cercetări despre sentimentele morale de dezgust, înălţare şi admiraţie pentru a explica felul cum funcţionează această dimensiune verticală şi de ce această dimensiune este atât de importantă pentru a înţelege fundamentalismul religios, războiul culturilor politice şi căutarea sensului vieţii de către om. De asemenea, voi analiza direct ce vor oamenii să spună când întreabă „Care este sensul vieţii?“ şi voi da un răspuns acestei întrebări – un răspuns bazat pe filozofii antice despre scopul vieţii, dar întregit de cercetări recente care întrec aceste idei vechi sau orice alte idei pe care este posibil ca tu să le fi întâlnit. Făcând acest lucru, voi revizui teoria fericirii. Aş putea să vă dezvălui concluzia finală în câteva cuvinte chiar acum, dar nu aş putea să o rezum în această introducere fără să-i minimalizez valoarea. Cuvinte de înţelepciune, sensul vieţii, poate chiar răspunsul căutat de bibliotecarii lui Borges – toate aceste lucruri poate trec peste noi de zeci de ori pe zi, dar nu se pot împământeni dacă nu ne facem timp să le savurăm, să le punem în aplicare, să le punem la îndoială, să le îmbunătăţim şi să le corelăm cu viaţa noastră. Acesta este scopul meu în această carte.

Capitolul 1

Eul divizat

Căci trupul pofteşte împotriva duhului, iar duhul împotriva trupului; căci acestea se împotrivesc unul altuia, ca să nu faceţi cele ce aţi voi.

– Epistola către Galateni a Sfântului Apostol Pavel, 5:17[1]

Dacă pasiunea conduce, fie ca raţiunea să ţină frâiele.

– Benjamin Franklin[2]

Prima dată am călărit un cal în 1991, în Parcul Naţional Great Smoky din Carolina de Nord. Mai călărisem când eram copil, iar un adolescent ţinea calul de hăţuri, dar asta era prima dată când călăream fără să fie cineva care să ţină hăţurile. Nu eram singur – mai erau alţi opt oameni pe alţi opt cai şi unul dintre acei oameni era paznicul parcului – aşa că acea experienţă nu cerea prea mult de la mine. Şi totuşi, a fost un moment dificil. Călăream câte doi pe cărarea unui versant abrupt al unui deal, iar calul meu se afla în afară, cam la un metru de marginea cărării. La un moment dat, cărarea cotea brusc la stânga şi calul meu a luat-o drept spre marginea drumului. Am îngheţat. Ştiam că trebuia să îl îndrept spre stânga, dar mai era un cal la stânga mea şi nu voiam să mă ciocnesc cu el. Aş fi putut să strig după ajutor sau să urlu „Atenţie!“, dar o parte din mine a preferat să se prăvălească de pe creastă decât să par un idiot. Aşa că am înlemnit. Nu am făcut

absolut nimic în timpul celor cinci secunde critice în care calul meu şi calul de lângă mine au cotit la stânga, singuri, cu calm.

Cum mi-am mai revenit din panică, am râs singur de temerea mea stupidă. Calul ştia exact ce avea de făcut. Mersese pe cărarea respectivă de sute de ori şi nu avea nici un interes să se prăbuşească în hău şi să moară. Nu avea nevoie ca eu să-i spun ce să facă; de fapt, de fiecare dată când am încercat să-i spun ce să facă nu prea a părut să-i pese. Mă înşelasem groaznic pentru că petrecusem ultimii zece ani conducând maşini şi nu cai. Maşinile se prăbuşesc de pe pantă dacă nu le spui tu ce să facă.

Gândirea umană se bazează pe metaforă. Înţelegem lucruri noi sau complexe în funcţie de lucrurile pe care le ştim deja.[3] De exemplu, este dificil să te gândeşti la viaţă, în general, dar odată ce aplici metafora „viaţa este o călătorie“, aceasta te conduce spre o anumită concluzie: trebuie să studiezi terenul, să-ţi alegi o direcţie, să îţi găseşti nişte tovarăşi de drum potriviţi şi să te bucuri de călătorie, pentru că s-ar putea să nu găseşti nimic la capătul drumului. De asemenea, este greu să te gândeşti la minte dar, odată ce îţi alegi o metaforă şi pentru ea, aceasta îţi va ghida gândirea. De-a lungul istoriei, oamenii au trăit cu animalele şi au încercat să le controleze, iar aceste animale şi-au găsit locul în metaforele antice. Buddha, de exemplu, a comparat mintea cu un elefant sălbatic:

> *În vremuri îndepărtate, mintea mea obişnuia să hălăduiască oriunde dorinţa egoistă, pofta trupească sau plăcerea o îndemna. Azi, această minte nu mai zburdă şi se află sub controlul armoniei, la fel cum un elefant sălbatic este controlat de dresorul lui.*[4]

Platon a folosit o metaforă similară în care sinele (sau sufletul) este o trăsură ale cărei hăţuri sunt ţinute de partea

calmă şi raţională a minţii. Birjarul lui Platon trebuia să controleze doi cai:

> *Calul din dreapta e de-un soi mai bun, are statură dreaptă, trupul bine tăiat, grumazul falnic, botul arcuit, ochi negri; e dornic de onoruri, dar totodată cumpătat şi ruşinos; când îl mâni, biciul nu-şi are rostul, pentru că ascultă numai de vorbă. Celălalt cal, dimpotrivă, e şui şi greoi... tovarăşul insolenţei şi al mândriei; e surd la comenzi şi doar cu lovituri de bici şi îmboldiri îl poţi mâna.*[5]

Pentru Platon, unele dintre emoţii şi pasiuni sunt bune (de exemplu, iubirea onoarei) şi ajută sinele să apuce pe drumul corect, în timp ce altele sunt rele (poftele şi dorinţa trupească). Ţelul educaţiei platonice era să îl ajute pe birjar să câştige controlul total asupra ambilor cai. Sigmund Freud ne-a oferit un model similar 2300 de ani mai târziu.[6] Freud a spus că mintea se divide în trei părţi: eul (eul raţional, conştient), supraeul (conştiinţa, un angajament uneori prea rigid faţă de regulile societăţii) şi sinele (dorinţa de a obţine cât mai multă plăcere, cât mai repede). Metafora pe care o folosesc când îmi ţin seminarul despre Freud este să mă gândesc la psihic ca la un cal şi o căruţă (trăsură victoriană) în care birjarul (eul) se luptă din răsputeri să controleze un cal neascultător, nărăvaş şi flămând (sinele), în timp ce tatăl birjarului (supraeul) stă pe scaunul din spate şi îi reproşează birjarului tot ce face greşit. Pentru Freud, scopul psihanalizei era scăparea din această stare demnă de milă prin întărirea eului, oferindu-i astfel un control mai mare asupra sinelui şi mai multă independenţă faţă de supraeu.

Freud, Platon şi Buddha trăiau în lumi cu animale complet domesticite. Cunoşteau lupta de a-ţi exercita controlul asupra unei fiinţe mai mari decât tine. Dar în secolul XX, maşinile au înlocuit caii, iar tehnologia le-a dat şi mai mult control oamenilor asupra lumii lor fizice. Când oamenii căutau

metafore era uşor să-şi imagineze mintea ca pe şoferul unei maşini sau ca pe un program care rulează pe un calculator. A devenit posibil ca oamenii să uite de inconştientul lui Freud, care se baza pe interpretarea unor vise mai dubioase de-ale lui oricum, şi să studieze doar mecanismele gândirii şi ale luării deciziilor. Asta au făcut oamenii de ştiinţă din domeniile sociale în ultima treime a secolului trecut: psihologii sociali au creat teorii ale „procesării informaţiei“ pentru a explica orice, de la prejudiciu la prietenie. Economiştii au creat modele „de alegere conştientă“ pentru a explica de ce oamenii fac ceea ce fac. Ştiinţele sociale se uneau sub ideea că oamenii sunt agenţi raţionali care îşi stabilesc scopuri şi încearcă să le atingă folosindu-se de informaţiile şi resursele care le stau la dispoziţie.

Şi atunci de ce oare continuă oamenii să facă lucruri prosteşti? De ce unii nu reuşesc să se controleze şi să facă tot ceea ce ştiu că este bine pentru ei? Eu, de exemplu, pot să am voinţa să nu comand nici un desert. Dar când este deja pe masă în faţa mea, nu pot să rezist. Pot să mă hotărăsc să îndeplinesc o anumită sarcină şi să nu mă scol de la birou până nu am terminat ce am de făcut, şi totuşi cumva mă trezesc ducându-mă la bucătărie sau trăgând de timp în alte feluri. Mă pot hotărî să mă scol la 6 dimineaţa pentru a scrie, şi totuşi, după ce opresc alarma de la deşteptător, comenzile mele repetate de a mă scula din pat nu au nici un efect. Abia atunci înţeleg ce a vrut să spună Platon când spunea despre calul „netrebnic“ că este „surd la comenzi“. Doar atunci când a trebuit să iau hotărâri cu adevărat importante, cum ar fi ce iubită este mai potrivită pentru mine, mi-am dat seama cât de neajutorat sunt. Ştiam ce trebuie să fac, şi totuşi, când le spuneam prietenilor mei că voi face lucrul corect, o parte din mine ştia deja că nu mă voi ţine de cuvânt. Sentimentele de vină, poftă sau teamă erau de cele mai multe ori mai puternice decât raţiunea. (Pe de altă parte, mă pricepeam foarte bine să îi muştruluiesc pe

prietenii mei care se aflau în aceeaşi situaţie). Poetul roman Ovidiu a surprins perfect situaţia mea într-un vers. În *Metamorfoze,* Medeea este sfâşiată între iubirea pentru Iason şi datoria faţă de tatăl ei. Ea plânge:

> *Sunt târâtă de o nouă forţă stranie. Dorinţă şi raţiune mă trag în direcţii opuse. Văd drumul cel drept şi vreau să îl urmez, dar tot păşesc pe cel greşit.*[7]

Este greu să explici aceste cazuri de slăbiciune a voinţei folosind teorii moderne despre alegerea raţională şi procesul informaţional. Metaforele mai vechi referitoare la controlul animalelor sunt mult mai potrivite. Imaginea pe care am inventat-o pentru situaţia mea, în timp ce mă minunam de propria slăbiciune, era un călăreţ pe spatele unui elefant. Ţin hăţurile în mână şi trăgând de ele într-un fel sau altul îl fac pe elefant să se întoarcă, să se oprească sau să pornească. Pot dirija lucrurile, dar numai când elefantul nu are dorinţe proprii. Când elefantul vrea să facă ceva anume, eu nu îl pot opri oricât aş încerca.

Am folosit această metaforă pentru a-mi ghida gândirea timp de zece ani şi când am început să scriu această carte m-am gândit că imaginea unui călăreţ pe elefant ar fi foarte folositoare pentru primul capitol, cel despre eul divizat. În cele din urmă, ea s-a dovedit folositoare pentru fiecare capitol al acestei cărţi. Pentru a înţelege aproape orice idee mare în psihologie, trebuie să pricepi cum mintea este divizată în părţi care uneori sunt în conflict. Presupunem că există o singură persoană în fiecare trup, dar într-un fel suntem mai mult ca un comitet ai cărui membri au fost aduşi să facă o treabă, dar care se descoperă uneori că fac lucruri diferite. Există patru feluri în care minţile noastre sunt divizate. Al patrulea este cel mai important, deoarece corespunde cel mai bine cu călăreţul şi elefantul, dar şi primele trei contribuie la experienţele noastre legate de tentaţie, slăbiciune şi conflict interior.

PRIMA DIVIZIUNE: minte *versus* trup

Uneori spunem că trupul are o minte proprie, dar filozoful francez Michel de Montaigne a dus teoria mai departe, sugerând că fiecare parte a corpului nostru are propriile emoţii şi motivaţii. Cel mai mult însă, Montaigne a fost fascinat de independenţa penisului:

> *Avem dreptate în a observa necuviinţa şi obrăznicia acestui membru care se aruncă în faţă în momente nepotrivite, atunci când nu dorim, şi care ne dezamăgeşte când avem nevoie de el cel mai mult. În mod cert se ia la întrecere pentru autoritate cu propria noastră voinţă.*[8]

Montaigne a notat, de asemenea, că expresiile noastre faciale ne trădează gândurile ascunse: ni se ridică părul în cap, limba înlemneşte, iar intestinele şi sfincterele noastre au *„dilataţii şi contracţii proprii, independent de dorinţele noastre sau chiar împotriva lor"*. Unele dintre aceste efecte, ştim acum, sunt cauzate de sistemul nervos autonom – reţeaua de nervi care controlează organele şi glandele din corp, o reţea care este total independentă de voinţa sau controlul nostru intenţionat. Ultimul lucru de pe lista lui Montaigne, intestinele, reflectă de fapt operaţiunea unui al doilea creier. Intestinele noastre sunt căptuşite de o reţea vastă de peste 100 de milioane de neuroni, care se ocupă de maşinăria menţinerii rafinăriei ce procesează şi extrage din mâncare substanţele de care are nevoie corpul nostru.[9] Acest creier al stomacului este ca un centru administrativ regional ce se ocupă de toate treburile cu care creierul nostru nu vrea să-şi bată capul. Ne-am aştepta atunci ca acest creier regional să primească ordine de la creierul central şi să facă întocmai cum spune acesta. Dar, de fapt, creierul stomacului are un grad mare de autonomie şi

continuă să funcţioneze foarte bine chiar şi atunci când nervul vag, care face legătura dintre cele două creiere, este secţionat.

Creierul intestinelor îşi face simţită autonomia în mai multe feluri. El cauzează sindromul colonului iritabil când decide să îţi „cureţe“ intestinele. Cauzează anxietate în creierul central când detectează infecţii ale sistemului digestiv, făcându-te astfel să acţionezi mai prudent atunci când eşti bolnav.[10] Şi reacţionează în moduri neaşteptate la orice îi afectează neurotransmiţătorii, cum ar fi acetilcolina şi serotonina. Astfel, multe dintre efectele secundare iniţiale ale Prozac-ului şi ale altor medicamente pe bază de inhibitori selectivi de refacere a serotoninei sunt greaţă şi schimbări la nivelul mobilităţii intestinale. Încercarea de a îmbunătăţi funcţionarea creierului principal poate interfera cu activităţile creierului sistemului digestiv. Independenţa creierului digestiv, combinată cu natura autonomă a mişcărilor organelor genitale, a contribuit probabil la formarea teoriilor indiene antice care spun că abdomenul conţine trei chakre joase – centri energetici care corespund colonului/anusului, organelor sexuale şi intestinelor. Despre chakra intestinelor se spune chiar că ar fi sursa intuiţiilor – adică a ideilor care par să vină din altă parte şi nu din cap. Când sfântul Pavel se plângea de lupta trupului contra spiritului, sigur se referea la aceeaşi diviziune şi aceleaşi frustrări ca şi Montaigne.

A DOUA DIVIZIUNE: stânga *versus* dreapta

O a doua diviziune a fost descoperită din întâmplare în anii ’60, când un chirurg a început să taie creierul oamenilor în două. Chirurgul, pe numele său John Bogen, avea un motiv întemeiat pentru a face aşa ceva – încerca să ajute oamenii ale căror vieţi fuseseră distruse de crize masive de epilepsie. Creierul uman are două emisfere separate, unite printr-un pachet de nervi – corpul calos. Crizele începeau mereu într-un singur punct şi se împrăştiau în zonele învecinate de ţesut nervos.

Dacă o criză trece în cealaltă emisferă prin corpul calos, se poate împrăştia în tot creierul, făcând persoana suferindă să cadă la pământ inconştientă, zguduită de convulsii. Aşa cum în război se pot distruge poduri pentru a împiedica inamicul să le treacă, aşa şi Bogen a dorit să separe corpul calos pentru a împiedica răspândirea crizei.

La prima vedere, această tactică pare nebunească. Cum corpul calos conţine cea mai mare aglomerare de nervi din tot corpul, înseamnă că îndeplineşte o funcţie importantă. Şi chiar aşa este, corpul calos leagă cele două emisfere, permiţându-le să comunice între ele şi să-şi coordoneze activităţile. Cu toate acestea, experimentele de acest fel făcute pe animale au demonstrat că, la câteva săptămâni după operaţie, animalele îşi revin la normal. Aşa că Bogen a riscat folosind pacienţi umani şi operaţia lui a avut efecte pozitive. Crizele de epilepsie s-au redus simţitor în intensitate.

Dar chiar nu s-a produs oare nici o vătămare a abilităţilor? Pentru a afla acest lucru, echipa chirurgicală a adus un tânăr psiholog pe nume Michael Gazzaniga, a cărui treabă era să afle efectele secundare ale acestei operaţii de „despărţire a creierului." Gazzaniga s-a folosit de faptul că creierul îşi împarte procesele între cele două emisfere – stânga şi dreapta. Emisfera stângă adună informaţii din jumătatea dreaptă a lumii (adică primeşte informaţii de la terminaţiile nervoase din mâna dreaptă şi piciorul drept, urechea dreaptă şi jumătatea *stângă* a fiecărei retine care primeşte informaţii din *dreapta* câmpului vizual) şi trimite comenzi de mişcare membrelor din partea dreaptă. Emisfera dreaptă este, în acest aspect, oglinda emisferei stângi, preluând informaţii din partea stângă a lumii şi comandând mişcarea membrelor din partea stângă. Nimeni nu ştie de ce semnalele se încrucişează în acest fel; şi asta se întâmplă la toate vertebratele. Dar în alte aspecte, cele două emisfere nu mai sunt imaginea oglindită una a celeilalte; ele se specializează în lucruri diferite. Emisfera stângă este

specializată în funcţii ale limbajului şi procedee analitice. În procese vizuale, este mai bună în a observa detalii. Emisfera dreaptă este mai bună la procesarea modelelor spaţiale, inclusiv a modelului feţei omeneşti. (Aceasta e originea conceptului popular simplificat că la artişti este mai dezvoltată „emisfera dreaptă“, iar la oamenii de ştiinţă „emisfera stângă“.)

Gazzaniga s-a folosit de această diviziune a muncii cerebrale pentru a prezenta separat informaţii fiecărei emisfere a creierului. El le-a cerut pacienţilor să se uite la o lingură pe un ecran şi apoi insera scurt câte un cuvânt sau obiect în partea stângă sau dreaptă a ecranului aşa de repede, că pacienţii nici nu aveau timp să-şi mute privirea. Dacă imaginea unei pălării era inserată în dreapta, aceasta se înregistra pe jumătatea stângă a retinelor (după ce imaginea trecuse prin cornee şi fusese deja inversată), care trimiteau apoi informaţia în ariile de procesare vizuală din emisfera stângă. Gazzaniga întreba „Ce aţi văzut?“ şi, deoarece emisfera stângă are capacităţi de limbaj totale, pacientul spunea cu uşurinţă „o pălărie.“ Când imaginea pălăriei era inserată în stânga ecranului, imaginea era trimisă la emisfera dreaptă, care nu controlează limbajul. Când Gazzaniga întreba „Ce ai văzut?“ pacientul răspundea, vorbind sub impulsul emisferei stângi, „nimic.“ Dar când Gazzaniga ruga pacientul să folosească mâna stângă pentru a indica imaginea corectă dintr-o serie de imagini, pacientul arăta cu mâna o pălărie. Chiar dacă emisfera dreaptă văzuse pălăria, nu avea acces la centrii limbajului din emisfera stângă pentru a indica verbal ceea ce a văzut. Era ca şi cum o inteligenţă diferită fusese încătuşată în emisfera dreaptă, al cărei singur mijloc de exprimare era mâna stângă.[11]

Când Gazzaniga a arătat imagini diferite celor două emisfere, lucrurile au devenit şi mai ciudate. De exemplu, a arătat imaginea unui picior de găină în dreapta şi imaginea unei case şi a unei maşini acoperite de zăpadă în stânga. Apoi pacientului i s-au prezentat un rând de imagini şi a fost rugat să arate ce

imagine se potriveşte cu ceea ce a văzut pe ecran. Atunci mâna dreaptă a pacientului a indicat imaginea unei găini (care se potrivea cu imaginea piciorului de găină pe care îl văzuse emisfera stângă), în timp ce cu mâna stângă a indicat imaginea unei lopeţi (care se potrivea cu scena cu zăpadă văzută de emisfera dreaptă). Când pacientul a fost rugat să îşi explice alegerile, el nu a spus: „ Nu am idee de ce mâna mea stângă indică o lopată; cred că e vorba de ceva ce i-ai arătat emisferei mele drepte." Mai degrabă, emisfera stângă a inventat imediat o explicaţie plauzibilă. Pacientul a spus fără ezitare: „ A, păi, imaginea găinii se potriveşte cu imaginea piciorului de găină, iar lopata este pentru curăţat coteţul de găini."[12]

Această descoperire, cum că oamenii inventează motive pentru a-şi explica felul în care se comportă, a fost denumită „confabulaţie". Confabulaţia este atât de frecventă la pacienţii cu afectare cerebrală, încât Gazzaniga numeşte centrii lingvistici din partea stângă a creierului modulul interpretativ, a cărui funcţie este un comentariu intern a tot ceea ce face persoana respectivă, fără ca acest modul interpretativ să aibă acces la cauzele sau motivele reale ale comportamentului persoanei. De exemplu, în cazul în care cuvântul „mers" era arătat repede emisferei drepte, pacientul se putea ridica de pe scaunul său şi putea pleca. Dacă ar fi întrebat de ce s-a ridicat, el ar fi putut răspunde: „Mă duc să îmi iau o Cola". Modulul interpretativ este bun la inventarea explicaţiilor, fără să ştie că a făcut acest lucru.

Ştiinţa a făcut descoperiri şi mai ciudate. La unii pacienţi cu emisferele separate sau cu corpul calos afectat, se pare că se dă o luptă acerbă între cele două emisfere, iar boala se numeşte sindromul mâinii străine. În aceste cazuri, una dintre mâini, de obicei mâna stângă, acţionează în virtutea propriilor dorinţe. Mâna străină poate ridica receptorul telefonului şi mai apoi refuză să i-l dea mâinii drepte sau să îl ducă la ureche; refuză decizii pe care le ia posesorul ei: de exemplu, punând la

loc pe umeraş o cămaşă pe care mâna cealaltă o luase de acolo; sau apucă încheietura celeilalte mâini şi o împiedică să execute deciziile conştiente ale persoanei; în alte cazuri, mâna străină chiar încearcă să apuce de gât persoana şi să o stranguleze.[13]

Aceste diviziuni spectaculoase ale minţii sunt cauzate de separări ale celor două emisfere. Oamenii normali nu au creierul divizat în două. Şi totuşi aceste cazuri de împărţire au fost importante pentru psihologie, pentru că au arătat într-un mod ciudat că mintea este o confederaţie de module care sunt capabile să lucreze independent, iar uneori chiar în scopuri diferite unele faţă de altele. Cazurile de divizare a creierului sunt importante pentru această carte deoarece arată într-un mod extraordinar cum acest modul este foarte bun la a crea explicaţii convingătoare pentru propriul comportament, chiar şi atunci când nu cunoaşte motivele acestuia. „Modulul interpretativ“ a lui Gazzaniga este, în esenţă, călăreţul. Îl vom mai găsi pe călăreţ confabulând peste câteva capitole.

A TREIA DIVIZIUNE: nou *versus* vechi

Dacă trăieşti într-o casă relativ nouă din suburbii, probabil că a fost construită într-un an, iar camerele sale au fost proiectate de un arhitect, care le-a făcut cât mai funcţionale pentru nevoile oamenilor. Casele de pe strada mea au fost, cam toate, construite prin 1900 şi de atunci s-au dezvoltat mai ales din spate spre curte. Pridvorul le-a fost extins, apoi închis, apoi transformat în bucătărie. Alte dormitoare au fost construite deasupra acestor extensii. Creierul vertebratelor s-a dezvoltat în mod similar, dar înspre faţă. A început cu doar trei camere, sau pachete de neuroni: un creier la spate (legat de coloana vertebrală), un creier mijlociu şi un creier în faţă (conectat la organele pentru senzaţii, care se aflau în faţa animalului). Cu timpul, corpul şi comportamentul au devenit complexe, creierul a evoluat în partea din faţă, departe de coloana vertebrală, aceasta fiind regiunea care s-a dezvoltat cel mai mult. Creierul din faţă al

mamiferelor primitive a dezvoltat un înveliş extern nou, incluzând hipotalamusul (care e specializat în coordonarea motivaţiilor şi impulsurilor primare), hipocampul (specializat în memorie) şi amigdala (specializată în învăţarea emoţiilor şi a răspunsurilor emoţionale). Aceste structuri sunt adesea numite sistemul limbic (de la latinescul *limbus,* care înseamnă margine, barieră), pentru că învelesc restul creierului formând o barieră.

Pe măsură ce mamiferele au crescut în dimensiuni şi şi-au diversificat comportamentul (după dispariţia dinozaurilor), remodelarea lor a continuat. La mamiferele mai sociale, mai ales printre primate, s-a dezvoltat un nou strat de ţesut neural, care a acoperit în întregime vechiul sistem limbic. Acest neocortex (termenul latin pentru „nou înveliş“) este materia cenuşie caracteristică pentru creierele umane. Partea din faţă a neocortexului este interesantă în mod special pentru că anumite zone din el par a nu fi destinate unor sarcini specifice (cum ar fi mişcarea unui deget sau procesarea unui sunet). Acestea sunt libere să facă noi asocieri şi să gândească, să plănuiască şi să ia decizii – procese mentale care dau libertate unui organism să răspundă numai unor situaţii urgente.

Această creştere a cortexului frontal pare o explicaţie promiţătoare pentru diviziunile pe care le prezintă în mintea noastră. Probabil că tronul raţiunii este cortexul frontal: el este birjarul lui Platon, este spiritul sfântului Pavel. Şi a preluat controlul, deşi nu total, de la sistemul limbic cel primitiv – calul nărăvaş al lui Platon, trupul sfântului Pavel. Putem numi această explicaţie scenariul evoluţiei umane a lui Prometeu, după personajul din mitologia greacă care a furat focul de la zei şi l-a oferit oamenilor. În acest scenariu, strămoşii noştri erau animale controlate de emoţii primitive, manevrate de sistemul limbic, până când au primit darul divin al raţiunii care s-a instalat în neocortexul abia dezvoltat.

Scenariul prometeic este satisfăcător pentru că ne ridică deasupra tuturor celorlalte animale, justificându-ne superioritatea

prin raţiune. În acelaşi timp, reflectă bine sentimentul că încă nu suntem zei – că focul raţiunii este nou pentru noi şi nu-l stăpânim în totalitate. Scenariul lui Prometeu se potriveşte şi cu anumite descoperiri vechi despre rolul sistemului limbic *versus* cortexul frontal. Când unele regiuni ale hipotalamusului sunt stimulate direct cu o undă de curent electric, şobolanii, pisicile sau alte animale pot deveni nesăţioase, feroce sau foarte excitate sexual, sugerând faptul că sistemul limbic controlează multe dintre instinctele noastre primare animalice.[14] Respectiv, când oamenii suferă leziuni ale cortexului frontal, dau dovadă de foarte multe ori de un comportament excesiv de sexual sau agresiv, deoarece cortexul frontal are un rol important în a suprima sau a inhiba impulsurile comportamentale.

A existat un astfel de caz la Spitalul Universitar Virginia[15]. Un învăţător de patruzeci de ani începuse deodată să facă vizite prostituatelor şi să intre pe site-uri cu pornografie infantilă. Le făcea propuneri indecente elevelor sale minore şi a fost imediat arestat şi condamnat pentru molestare de copii. În ziua dinaintea condamnării sale, s-a prezentat la spital plângându-se de o durere de cap îngrozitoare şi de o nevoie acută de a-şi viola gazda. (Nevasta lui îl dăduse afară din casă cu luni în urmă.) Chiar şi în timp ce vorbea cu doctorul le cerea asistentelor medicale să se culce cu el. Doctorul a prescris imediat o tomografie prin care a descoperit o tumoare imensă pe cortexul său frontal care asfixia totul în jur şi înfrâna cortexul să-şi facă treaba şi să inhibe comportamentul nepotrivit şi a luat în calcul consecinţele. (Ce om întreg la minte s-ar da într-un asemenea spectacol înainte de ziua în care urma să fie condamnat la închisoare?) Când tumoarea a fost înlăturată, sexualitatea sa excesivă a dispărut. În plus, când tumoarea a reapărut în anul următor, simptomele şi-au făcut şi ele apariţia, iar când aceasta a fost extirpată, simptomele au dispărut şi ele, din nou.

Şi totuşi, există o greşeală în scenariul lui Prometeu: presupune că raţiunea s-a instalat în cortexul frontal, în timp ce emoţia a rămas în sistemul limbic. Dar, de fapt, cortexul frontal a declanşat o extindere majoră în emoţionalitatea umană. Treimea inferioară a cortexului prefrontal se numeşte cortexul orbitofrontal, pentru că este partea din creier aflată chiar deasupra ochilor. Această regiune a cortexului s-a dezvoltat foarte mult, în special la oameni şi la alte primate, jucând un rol activ în timpul reacţiilor emoţionale.[16] Cortexul orbitofrontal joacă un rol principal în cântărirea recompenselor sau pedepselor pe care le-ai putea avea într-o anumită situaţie; neuronii din acea parte a creierului acţionează intens când există posibilitatea imediată a plăcerii sau durerii, a pierderii sau a câştigului.[17] Când te simţi atras de o mâncare, un peisaj, sau de o persoană frumoasă ori când eşti dezgustat de un animal mort, un cântec plictisitor sau o întâlnire oarbă, cortexul tău orbitofrontal munceşte din greu pentru a-ţi oferi un sentiment de *dorinţă* de apropiere sau fugă.[18] Se pare că acest cortex orbitofrontal este un candidat mai bun pentru a încarna sinele lui Freud sau trupul sfântului Pavel, decât pentru a fi supraeul sau spiritul.

Importanţa pentru emoţii a cortexului orbitofrontal a fost demonstrată încă o dată de cercetările privind leziunile cerebrale. Neurologul Antonio Damasio a studiat oameni care, din cauza unui atac cerebral, a unei tumori sau a unei lovituri la cap, au pierdut diverse părţi ale cortexului frontal. În anii '90, Damasio a descoperit că atunci când leziunile sunt produse în partea centrală a cortexului orbitofrontal, pacienţii îşi pierd în mare parte viaţa emoţională. Ei raportează că nu simt nimic atunci când ştiu foarte bine că ar trebui să simtă ceva, iar studii asupra reacţiilor lor autonome (cum ar fi cele folosite de testele cu detectoare de minciuni) confirmă că le lipsesc reacţiile fizice scurte pe care noi le simţim când vedem scene de

oroare sau frumuseţe. Şi totuşi, abilităţile lor raţionale şi logice sunt intacte. Se descurcă normal la teste de inteligenţă sau de cunoaştere a regulilor sociale şi a principiilor morale.[19]

Deci ce se întâmplă când aceşti oameni ies în lume? Acum că nu mai sunt distraşi de emoţii, devin oare foarte raţionali şi capabili să vadă prin ceaţa sentimentelor lucrurile perfect logice care nu ne sunt accesibile pentru că suntem mereu seduşi de sentimentalisme? Dimpotrivă. Se trezesc incapabili de a lua o decizie sau de a-şi stabili nişte priorităţi, iar vieţile lor se duc pe apa sâmbetei. Când privesc lumea înconjurătoare îşi spun „Ce ar trebui să fac acum?", pentru că văd zeci de posibilităţi, dar le lipseşte sentimentul interior de plăcere sau respingere. Ei trebuie să stea să examineze plusurile şi minusurile oricărei alegeri, dar, în absenţa sentimentelor de orice fel, nu văd motive întemeiate pentru care ar alege un lucru anume. Când privim lumea, creierele noastre emoţionale evaluează imediat şi automat posibilităţile. În majoritatea cazurilor, o singură posibilitate se distinge ca fiind cea mai bună. Trebuie doar să folosim raţiunea pentru a cântări plusurile şi minusurile atunci când două sau trei posibilităţi ni se par la fel de atrăgătoare.

Raţiunea umană depinde în mod critic de emotivitatea sofisticată. Când creierul nostru emoţional funcţionează bine, raţiunea funcţionează şi ea. Imaginea lui Platon despre raţiune ca birjar care controlează animalul îndărătnic al pasiunii dă prea mare importanţă raţiunii şi puterii birjarului. Metafora călăreţului pe elefant se potriveşte mai bine cu descoperirile lui Damasio: raţiunea şi emoţia trebuie să lucreze împreună pentru a crea un comportament inteligent, dar emoţia (o mare parte din elefant) face cam toată treaba. Apariţia neocortexului a făcut posibil faptul ca şi călăreţul să existe, dar l-a făcut şi pe elefant mult mai deştept.

A PATRA DIVIZIUNE: controlat *versus* automat

În anii '90, când dezvoltam metafora elefant/călăreţ pentru mine, domeniul psihologiei sociale ajungea la aceeaşi concluzie ca şi mine. După o lungă pasiune pentru modelele procesării informaţiei şi metaforele calculatoarelor, psihologii au început să-şi dea seama că, de fapt, două sisteme de procesare lucrează împreună în cap, mereu: procesele controlate şi procesele automate.

Să presupunem că te-ai oferit voluntar pentru a participa la următorul experiment.[20] În primul rând, investigatorul îţi înmânează nişte probleme lingvistice şi îţi spune să te duci la el când le-ai terminat de rezolvat. Problemele lingvistice sunt chiar uşoare: ia seturi de cinci cuvinte şi formează propoziţii folosind patru dintre ele. De exemplu, „ei o deranjează văd zilnic" devine fie „ei o deranjează zilnic", fie „ei o văd zilnic". După câteva minute, când ai terminat de făcut testul, te duci pe hol, după cum ai fost rugat. Investigatorul este pe hol, dar este prins într-o conversaţie cu altcineva şi refuză să aibă contact vizual cu tine. Ce crezi că vei face? Ei bine, dacă jumătate dintre propoziţiile pe care le-ai descifrat au avut de-a face cu impoliteţea (cum ar fi deranjare, obrăznicie, agresivitate), probabil că îl vei întrerupe pe investigator din discuţie şi îi vei spune: „Hei, am terminat. Ce trebuie să fac acum?" Dar dacă ai legat nişte propoziţii în care cuvintele nepoliticoase au fost înlocuite de altele amabile („ei o văd *respectă* zilnic"), există şanse foarte mari ca tu să stai acolo ca un pămpălău şi să aştepţi până când investigatorul te va băga în seamă – zece minute mai târziu.

De asemenea, când eşti expus la cuvinte care au de-a face cu bătrâneţea, ai tendinţa să mergi mai încet; cuvinte care au de-a face cu profesorii îi fac pe oameni mai deştepţi la jocurile de cunoştinţe generale, iar acelea care se referă la fanii huligani ai fotbalului îi fac pe oameni mai proşti.[21] Aceste efecte nici

măcar nu depind de tine când citeşti cuvintele în mod conştient, aceleaşi efecte există şi atunci când ele îţi sunt prezentate subliminal – adică licărite pe un ecran pentru câteva sutimi de secundă, prea repede pentru ca mintea ta conştientă să le înregistreze. Dar o parte din creier vede aceste cuvinte şi pune în mişcare comportamente pe care psihologii le pot măsura.

După părerea lui John Bargh, pionierul acestui gen de cercetare, asemenea experimente arată că majoritatea proceselor mentale se întâmplă automat, fără să fie nevoie de prezenţa atenţiei conştiente sau a controlului. Majoritatea proceselor automate sunt complet inconştiente, deşi unele dintre ele îşi arată o parte şi conştientului – de exemplu, ştim despre fenomenul „fluxul conştiinţei"[22], care pare să curgă neîncetat, urmându-şi propriile reguli de asociere, fără nici un fel de sentiment de efort sau direcţionare din partea sinelui. Bargh compară procesele automate cu cele controlate, genul de gândire care cere ceva efort din partea ta, care se desfăşoară în etape şi este mereu în centrul scenei conştiinţei. De exemplu, la cât trebuie să pleci de acasă pentru a prinde zborul de la 6:26 spre Londra? Acesta este un lucru la care trebuie să te gândeşti în mod conştient, mai întâi alegându-ţi un mijloc de transport, apoi luând în calcul traficul îngrozitor de la orele de vârf, vremea şi stricteţea securităţii de la intrarea în aeroport, care te obligă să-ţi scoţi şi pantofii pentru verificare. Nu poţi să pleci din casă bazându-te pe intuiţie. În cazul în care conduci până la aeroport, aproape tot ceea ce faci pe drum este automat: respiraţia, clipitul ochilor, ajustarea poziţiei pe scaun, visarea, păstrarea distanţei între tine şi maşina din faţă, chiar înjurăturile aruncate şoferilor mai înceţi.

Procesarea controlată este foarte restrânsă – ne putem gândi în mod conştient la un singur lucru odată – dar procesele automate merg în paralel şi se pot descurca foarte bine cu mai multe sarcini deodată. Dacă mintea face sute de operaţiuni pe

secundă, numai una singură este realizată în mod controlat. Care este relaţia dintre procesarea automată şi procesarea controlată? Este oare procesarea controlată şeful, regele sau patronul care se ocupă numai de probleme importante şi formulează regulile pe care procesele automate, prostuţele, să le urmeze strict? Nici vorbă, asta ne-ar aduce înapoi la scenariul lui Prometeu şi la raţiunea divină. Pentru a dezamorsa scenariul lui Prometeu odată pentru totdeauna, trebuie să ne întoarcem în timp şi să analizăm motivul pentru care avem aceste două procese, de ce avem un călăreţ mic şi un elefant uriaş.

Când primele ghemuri de neuroni formau primele creiere cu mai mult de 600 de milioane de ani în urmă, aceste ghemuri trebuie să le fi oferit ceva avantaje organismelor care le aveau, deoarece creierele s-au tot dezvoltat de atunci. Creierele se adaptează pentru că integrează informaţii de la diferite părţi ale corpului animalului pentru a răspunde repede şi automat la ameninţările şi la circumstanţele mediului înconjurător. Până acum trei milioane de ani planeta noastră era populată de animale cu abilităţi automate extrem de sofisticate, printre care se numărau păsări care se puteau direcţiona după poziţia stelelor, furnici care puteau coopera pentru a duce războaie şi conduce ferme de ciuperci şi câteva specii de umanoizi care începuseră să facă unelte. Multe dintre aceste creaturi aveau sisteme de comunicare, dar nici unele dintre ele nu dispuneau de limbaj.

Procesarea controlată necesită limbaj. Poţi avea frânturi şi crâmpeie de gânduri folosindu-te numai de imagini, dar pentru a planifica un lucru, pentru a cântări plusurile şi minusurile a două alternative sau pentru a analiza cauza succeselor sau a eşecurilor din trecut ai nevoie de cuvinte. Nimeni nu ştie exact cu cât timp în urmă au dezvoltat fiinţele umane limbajul, dar majoritatea estimărilor se referă la două milioane de ani în urmă, când creierele umanoide au devenit mult mai mari, până la patruzeci de mii de ani în urmă, în timpul picturilor rupestre sau a diverselor obiecte artizanale care dovedesc existenţa

unor minţi moderne.[23] Oricare dintre perioade o preferaţi, limbajul, raţiunea şi planificarea conştientă au apărut în timpul celei mai recente evoluţii. Ele sunt ca programele noi de calculatoare, Rider versiunea 1.0. Partea de limbaj merge destul de bine, dar tot par să fie destule defecţiuni în programele de raţiune şi planificare.[24] Procesele automate, pe de altă parte, au trecut prin mii de cicluri de producţie şi sunt aproape perfecte. Această diferenţă în maturitate dintre procesele automate şi cele controlate ne ajută să explicăm de ce avem computere ieftine care ne ajută să rezolvăm probleme de logică, matematică şi şah mai bine decât orice altă fiinţă umană (noi chiar ne chinuim cu astfel de probleme), dar nici unul dintre roboţii noştri, indiferent de cât de scumpi sunt ei, nu se pot plimba prin pădure la fel cum ar face-o un copil normal de şase ani (sistemele noastre de percepţie şi motorii sunt excelente).

Evoluţia nu priveşte niciodată înainte. Nu poate planifica pentru a vedea care este cea mai eficientă metodă de a ajunge de la punctul A la punctul B. În schimb, apar mici modificări la formele deja existente (prin mutaţie genetică) şi se împrăştie în rândul unei populaţii în asemenea măsură, încât ajută organismele să răspundă mai eficient la condiţiile lor curente. Când limbajul s-a dezvoltat, creierul uman nu a fost modificat pentru a preda hăţurile puterii călăreţului (gândirea verbală conştientă). Lucrurile deja mergeau destul de bine şi abilitatea lingvistică s-a diseminat într-o asemenea măsură, încât l-a ajutat pe elefant să facă un lucru important într-o manieră îmbunătăţită. *Călăreţul a evoluat pentru a-i sluji elefantului.* Dar oricare i-ar fi originea, odată ce l-am căpătat, limbajul a devenit un instrument puternic ce a putut fi folosit în multe feluri noi şi apoi evoluţia i-a selecţionat pe cei care i-au găsit cele mai bune întrebuinţări.

Unul dintre foloasele limbajului a fost acela că i-a eliberat pe oameni de controlul stimulilor. Behavioriştii, cum ar fi B.F. Skinner, au putut explica mult din comportamentul animalelor

ca fiind un set de conexiuni între stimuli și răspunsuri. Unele dintre aceste conexiuni sunt înnăscute, cum ar fi faptul că la vederea sau mirosul mâncării se declanşează senzaţia de foame în animal. Alte conexiuni sunt învăţate, lucru dovedit de câinii lui Ivan Pavlov care salivau la auzirea sunetului unui clopoţel ce anunţa sosirea hranei. Behavioriştii au considerat animalele drept sclave ale mediului lor înconjurător, care învaţă lucruri ce răspund orbeşte la proprietăţile recompensatorii a orice văd. Behavioriştii au spus că oamenii nu sunt cu nimic mai buni decât animalele în această privinţă. În această lumină, lamentarea sfântului Pavel ar putea fi reformulată ca: „Trupul meu se află sub influenţa controlului stimulilor". Nu este un accident faptul că apreciem plăcerile trupeşti a fi atât de satisfăcătoare. Creierele noastre, la fel ca şi creierele şobolanilor, sunt astfel alcătuite încât primesc mici infuzii de dopamină de pe urma mâncării sau sexului, aceasta fiind un neurotransmiţător prin care creierul nostru ne face să ne bucurăm de mijloacele care ne asigură perpetuarea genelor.[25] Calul „nărăvaş" al lui Platon joacă un rol foarte important în a ne atrage către aceste lucruri care i-au ajutat pe strămoşii noştri să supravieţuiască şi să reuşească să devină strămoşii noştri.

Dar behavioriştii nu au avut dreptate în totalitate în privinţa oamenilor. Sistemul de control le permite oamenilor să se gândească la ţeluri pe termen lung şi să scape de tirania momentului, de sistemul automat care declanşează tentaţia la vederea obiectelor atractive. Oamenii îşi pot imagina alternative care nu sunt prezente vizual; ei pot cântări riscurile pe termen lung *versus* plăcerea de moment şi pot afla din conversaţii ce alegeri le vor aduce succes şi prestigiu. Din nefericire, behavioriştii nu s-au înşelat prea mult în privinţa oamenilor. Pentru că deşi sistemul de control nu se conformează principiilor pe care le susţine, acesta nu are putere să influenţeze comportamentul. Sistemul automat a fost modelat de selecţia

naturală pentru a declanşa acţiuni rapide şi de încredere şi include părţi ale creierului care ne fac să simţim plăcerea şi durerea (cum ar fi cortexul orbitofrontal) şi care declanşează motivaţii legate de supravieţuire (cum ar fi hipotalamusul). Sistemul automat ţine degetul pe butonul care declanşează dopamina. Sistemul de control, prin contrast, este văzut mai degrabă ca un sfătuitor. Este un călăreţ aşezat pe spatele unui elefant, pentru a-l ajuta pe elefant să facă alegeri mai bune. Călăreţul poate vedea mai departe în viitor şi poate afla mai multe informaţii preţioase vorbind cu alţi călăreţi sau studiind hărţile, dar nu-i poate da comenzi elefantului împotriva voinţei acestuia. Cred că filozoful scoţian David Hume a fost mai aproape de adevăr decât Platon când a spus: *„Raţiunea este şi ar trebui să fie numai sclavul pasiunilor şi nu poate pretinde altceva decât să le servească şi să le dea ascultare“*[26].

În concluzie, călăreţul este un servitor sau un consilier; nu un rege, preşedinte sau birjar care ţine strâns hăţurile. Călăreţul este modulul interpretativ al lui Gazzaniga; este gândirea conştientă şi controlată. Elefantul, în contrast, este tot restul. Elefantul este intuiţia, reacţiile viscerale, emoţiile şi bănuielile care compun mare parte din sistemul automat. Şi elefantul şi călăreţul au forma lor de înţelepciune şi, când lucrează bine împreună, ei fac posibilă genialitatea unică a fiinţelor umane. Dar asta nu se întâmplă prea des. Iată trei ciudăţenii ale vieţii de zi cu zi care ilustrează relaţia adeseori complexă dintre călăreţ şi elefant.

Eşecul de a te autocontrola

Imaginează-ţi că te afli în anul 1970 şi că eşti un copil de patru anişori, care participă la un experiment creat de Walter Mischel la Universitatea Stanford. Eşti dus într-o cameră la grădiniţa ta unde un domn drăguţ îţi dă jucării şi se joacă cu tine o vreme. Apoi domnul te întreabă mai întâi dacă îţi plac

bezelele (îţi plac) şi dacă ai vrea să primeşti farfuria cu o bezea sau farfuria cu două bezele (bineînţeles că o alegi pe aceasta). Apoi îţi spune că trebuie să iasă puţin din cameră şi dacă poţi să aştepţi până se întoarce vei mai primi încă două bezele. Dacă nu vrei să aştepţi, poţi suna din clopoţelul acesta şi el va veni imediat şi-ţi va da farfuria cu o singură bezea. Dar, în acest caz, nu poţi avea farfuria cu două bezele. Domnul pleacă din cameră. Tu te holbezi la bezele. Salivezi. Doreşti. Te împotriveşti dorinţei tale. Dacă eşti ca majoritatea copiilor de patru ani, te poţi abţine câteva minute. Apoi suni din clopoţel.

Acum haide să mergem mai departe în timp, în 1985. Mischel le-a trimis părinţilor tăi un chestionar prin care îi roagă să scrie despre personalitatea ta, capacitatea ta de a întârzia gratificarea şi de a înfrunta frustrările şi rezultatele tale la testele de admitere la facultate. Mischel descoperă că numărul de secunde cât ai aşteptat înainte să suni din clopoţel, în 1970, prezice şi ce vor spune părinţii tăi despre tine ca adolescent şi probabilitatea ca tu să fii acceptat la o facultate de prestigiu. Astfel, copiii care au fost în stare să treacă peste controlul stimulilor şi au întârziat gratificarea cu câteva minute, în 1970, au fost mult mai capabili să reziste tentaţiilor ca adolescenţi, să se concentreze asupra studiilor şi să se controleze când lucrurile nu mergeau aşa cum doreau ei.[27]

Care era secretul lor? O mare parte a constat din strategie – felurile în care copiii se foloseau de controlul mintal limitat pentru a-şi îndrepta atenţia asupra altor lucruri. În studii care au urmat, Mischel a descoperit că acei copii care au obţinut succese au fost cei care au avut puterea să reziste tentaţiilor sau care puteau să se gândească la alte activităţi plăcute.[28] Aceste calităţi ale gândirii sunt un aspect al inteligenţei emoţionale – capacitatea de a înţelege şi a organiza propriile sentimente şi dorinţe.[29] O persoană care este inteligentă emoţional este un călăreţ îndemânatic: ştie cum să distragă şi să păcălească elefantul fără să provoace o confruntare directă a voinţei ambilor.

Este greu pentru sistemul de control să învingă sistemul automat prin simpla putere a voinţei, pentru că, la fel ca un muşchi obosit,[30] primul este epuizat uşor şi cedează, în timp ce al doilea funcţionează automat, fără efort şi fără oprire. Dar, odată ce ai înţeles puterea controlului stimulilor, îl poţi folosi în avantajul tău schimbând stimulii din mediul înconjurător şi evitându-i pe cei nedoriţi şi, dacă acest lucru nu este posibil, îţi umpli conştientul cu gânduri despre aspectele mai puţin tentante ale acestor stimuli. Budismul, de exemplu, într-un efort de a rupe ataşamentul oamenilor faţă de propriul corp (şi cel al altor oameni) a dezvoltat metode de a medita la trupuri în putrefacţie.[31] Alegând să privească un lucru care revoltă sistemul automat, călăreţul poate începe să schimbe ceea ce elefantul va dori în viitor.

Tulburări mentale

Edgar Allan Poe a înţeles mintea divizată. În *Demonul perversităţii* protagonistul său înfăptuieşte crima perfectă, moşteneşte averea mortului şi se bucură sănătos mulţi ani de pe urma câştigului necinstit. Oricând apar la marginea conştiinţei gânduri despre crimă, el murmură în sine: „Sunt în siguranţă“. Totul merge bine până când într-o zi îşi schimbă mantra în „Sunt în siguranţă atâta vreme cât nu sunt destul de prost să mărturisesc cuiva“. Când acest gând se înfiripă, el se prăbuşeşte. Încearcă să îşi reprime imboldul de a mărturisi, dar cu cât încearcă mai mult, cu atât devine mai puternic. El intră în panică, începe să alerge, oamenii se iau după el, el leşină şi când îşi revine în simţiri i se spune că a făcut o mărturisire completă.

Îmi place la nebunie această povestire, mai ales titlul ei. Oricând sunt pe o stâncă, pe o creastă, în vârful unei clădiri sau pe un balcon la nivel înalt, demonul îmi şopteşte: „Sari“. Nu este o comandă, este pur şi simplu un cuvânt care îmi vine în minte. Când sunt la o petrecere distinsă şi stau la masă

lângă o persoană pe care o respect, demonul se tot străduieşte să-mi sugereze cele mai nepotrivite lucruri pe care aş putea să le spun. Ce sau cine este acest spiriduş? Dan Wegner, unul dintre cei mai perverşi şi creativi psihologi sociali, a târât acest demon în laborator şi l-a făcut să mărturisească faptul că este unul dintre aspectele procesării automate.

În studiile lui Wegner, participanţii sunt rugaţi să încerce din răsputeri să *nu* se gândească la un anumit lucru, cum ar fi un urs polar, mâncare sau un stereotip. Acest lucru este foarte greu de realizat. Un aspect şi mai important, din momentul în care cineva se opreşte din a încerca să reprime un anumit gând, acesta invadează totul şi devine şi mai greu de interzis. Cu alte cuvinte, Wegner creează mici obsesii în laboratorul său prin simpla instruire a subiecţilor să nu fie obsedaţi de un anumit gând. Wegner explică acest efect drept un „proces ironic" al controlului mintal[32]. Când procesul controlat încearcă să influenţeze gândirea („nu te gândi la un urs polar!"), el impune un ţel precis. Şi oricând cineva urmăreşte un anumit scop, o parte din creier monitorizează progresul acţiunii în mod automat pentru a comanda corecţii sau pentru a şti când s-a obţinut rezultatul dorit. Când scopul este o acţiune (cum ar fi să ajungi la timp la aeroport), acest sistem de feedback funcţionează foarte bine. Dar când scopul este mintal, el se întoarce împotriva sa. Procesele automate verifică încontinuu: „Oare nu mă gândesc la un urs polar?" Cum propriul act de monitorizare a absenţei gândului induce gândul, persoana trebuie să încerce şi mai tare să-şi distragă conştientul. Procesele automate şi controlate se trezesc că lucrează la lucruri opuse, ambalându-se unul pe altul şi mai mult. Dar din pricina faptului că procesele controlate obosesc repede, în cele din urmă procesele automate neobosite vor funcţiona fără nici un oponent şi vor provoca în minte imaginile unor grupuri de urşi polari. Astfel, încercarea de a înlătura un gând neplăcut îi poate garanta acestuia un loc important pe lista meditaţiilor tale zilnice.

Acum să ne întoarcem la petrecerea aceea la care eram eu. Simplul gând „nu te face de râs în fața tuturor“ declanşează procese automate care caută semne de prostie din partea mea. Ştiu că ar fi stupid să comentez la adresa negului de pe fruntea oaspetelui de lângă mine sau să-i spun „Te iubesc“ sau să urlu tot felul de obscenităţi. Şi cu bună ştiinţă devin conştient de trei gânduri: să vorbesc despre neg, să spun „Te iubesc“, sau să-i ţip nişte obscenităţi în ureche. Acestea nu sunt comenzi, ci doar idei care-mi trec prin cap. Freud şi-a bazat mult din teoria psihanalizei pe astfel de tulburări mentale şi asocieri libere, care au adesea conţinut agresiv sau sexual. Dar cercetarea lui Wegner oferă o explicaţie mai simplă şi mai nevinovată: procesele automate generează mii de gânduri şi imagini în fiecare zi, adesea prin asocieri întâmplătoare. Cele care ne rămân întipărite în minte sunt acelea care ne şochează în mod special şi pe care încercăm să le reprimăm sau să le negăm. Motivul pentru care le suprimăm nu este faptul că în adâncul nostru ştim că sunt adevărate (deşi unele ar putea fi), ci pentru că sunt înfricoşătoare sau ruşinoase. Şi totuşi, odată ce am încercat să le reprimăm şi am eşuat, ele pot deveni nişte gânduri obsedante, care ne fac să credem în noţiunile freudiene despre o minte inconştientă rea şi întunecată.

Dificultatea de a câştiga o dispută

Gândiţi-vă la următoarea povestire:

Julie şi Mark sunt frate şi soră. Ei călătoresc împreună în Franţa în vacanţa de vară din timpul facultăţii. Într-o noapte sunt singuri într-o căsuţă din apropierea plajei. Ei hotărăsc că ar fi interesant şi amuzant să încerce să facă dragoste. Cel puţin va fi o experienţă nouă pentru amândoi. Julie ia deja pastile anticoncepţionale, iar Mark foloseşte un

prezervativ, doar ca să fie sigur. Amândurora le face plăcere acea partidă, dar decid să nu mai repete experiența. Ei păstrează acea noapte ca pe un secret special care îi apropie şi mai mult unul de celălalt.

Crezi că este acceptabil ca doi adulţi care sunt frate şi soră să facă dragoste? Dacă eşti ca majoritatea oamenilor din studiile mele,[33] vei răspunde imediat nu. Dar cum ai justifica o astfel de decizie? De obicei, oamenii se agaţă mai întâi de argumentul că, fireşte, copiii proveniţi dintr-un act sexual incestuos au anomalii genetice. Când aş menţiona că fraţii au folosit două forme de protecţie sexuală, nimeni nu spune: „A, în cazul acesta totul este în regulă". Oamenii încep să caute alte argumente, cum ar fi „le va afecta relaţia". Când le răspund că în acest caz sexul a făcut relaţia şi mai puternică, oamenii se scarpină în cap, se încruntă şi spun ceva de genul: „Ştiu că nu este bine. Doar că nu pot explica de ce".

Scopul acestor studii este să demonstreze că judecata morală este la fel ca judecata estetică. Atunci când vezi o pictură, ştii de obicei imediat dacă îţi place. În cazul în care cineva îţi cere să îţi explici alegerea, începi să confabulezi. Nu prea ştii de ce găseşti ceva frumos, dar modulul tău interpretativ (călăreţul) este priceput la a inventa tot felul de motive, după cum a descoperit Gazzaniga în studiile lui de divizare a creierului. Cauţi un motiv plauzibil pentru care îţi place tabloul şi te agăţi de primul argument care are logică (poate că un lucru vag despre culoare sau lumini sau reflectarea pictorului în nasul lucios al clovnului). Argumentele morale sunt foarte asemănătoare: doi oameni au o părere foarte bine definită despre un anumit subiect, mai întâi apar sentimentele şi apoi, pe măsură ce cearta ia proporţii, sunt inventate şi motivele. Când contrazici argumentul unei persoane, de obicei se răzgândeşte şi este de acord cu tine? Bineînţeles că nu, pentru că motivul pe care l-ai înfrânt tu nu era cauza poziţiei sale; a fost inventat după ce a ales poziţia pe care o are în general despre acel subiect.

Dacă asculţi bine argumentele morale, uneori poţi auzi lucruri surprinzătoare: asta pentru că elefantul ţine hăţurile şi îl conduce pe călăreţ. Elefantul decide ce este bine şi ce este rău, urât sau frumos. Instinctele, intuiţia şi hotărârile de moment apar în mod constant şi automat (după cum scriitorul Malcolm Gladwell a şi descris în *Sclipirea*[34]), dar numai călăreţul reuşeşte să construiască propoziţii coerente pe care le poate oferi celorlalţi drept argumente. În discuţiile pe teme morale, călăreţul îşi depăşeşte condiţia de consilier al elefantului; el devine un avocat care luptă în sala de judecată a opiniei publice pentru a-i convinge pe alţii de corectitudinea punctului de vedere al elefantului.

Aceasta este atunci şi situaţia noastră, care a fost deplânsă de sfântul Pavel, Buddha, Ovidiu şi mulţi alţii. Minţile noastre sunt o confederaţie mare de părţi, dar noi ne identificăm şi dăm atenţie prea multă numai uneia dintre ele: gândirea verbală conştientă. Suntem ca proverbialul om beat care îşi caută cheile de la maşină sub lampa de pe stradă („Le-ai scăpat aici?", întreabă poliţistul, „Nu", spune bărbatul, „Le-am scăpat pe alee, dar lumina este mai bună aici.") Putem percepe numai un mic colţ din vastele operaţiuni ale gândirii, aşa că suntem surprinşi când dorinţele, nevoile şi tentaţiile îşi scot capul la suprafaţă aparent de nicăieri. Facem declaraţii, jurăminte, luăm hotărâri şi apoi suntem surprinşi de neputinţa noastră de a le duce la îndeplinire. Uneori cădem pradă ideii că ne luptăm cu inconştientul nostru, sinele nostru animalic. Dar adevărul este că noi suntem un întreg. Suntem şi călăreţul, şi elefantul. Ambii au calităţile lor şi talentele lor deosebite. Restul acestei cărţi este despre cum fiinţe atât de complexe şi cel mai adesea neajutorate ca noi se înţeleg unele cu altele (capitolele 3 şi 4), găsesc fericirea (capitolele 5 şi 6), se dezvoltă din punct de vedere psihologic şi moral (capitolele 7 şi 8) şi găsesc un scop şi o semnificaţie vieţii (capitolele 9 şi 10). Dar mai întâi trebuie să aflăm de ce elefantul este aşa de pesimist.

Capitolul 2

Schimbarea minţii

Întregul univers este schimbare şi însăşi viaţa este ceea ce vrei tu să fie.

– Marc Aureliu[1]

Ce suntem azi provine din gândurile noastre de ieri şi gândurile nostre prezente ne construiesc viaţa de mâine: viaţa noastră este creaţia propriei noastre minţi.

– Buddha[2]

Cea mai importantă idee din psihologia populară este conţinută în cele două citate de mai sus: evenimentele din lumea largă ne afectează numai prin interpretarea pe care le-o dăm, aşa că dacă ne putem controla interpretările, ne putem controla lumea. Cel mai bine vândut autor motivaţional din toate timpurile, Dale Carnegie, scriind în 1944, a numit cele 13 cuvinte din citatul lui Aureliu „cele 13 cuvinte care îţi pot schimba viaţa."[3] Recent, la televizor şi pe Internet, Dr. Phil (Phil McGraw) a spus că una dintre cele zece reguli după care îşi ghidează viaţa este *„Nu există realitate, ci doar percepţie*."[4] Cărţile şi seminariile motivaţionale par a fi puţin mai mult decât a hărţui urechile oamenilor cu această idee şi a-i face să înţeleagă implicaţia acesteia în vieţile lor. Poţi fi foarte inspirat dacă priveşti: există un moment când o persoană care a fost consumată ani buni de ranchiună, durere şi furie îşi dă seama că, de fapt, tatăl ei (de exemplu) nu a rănit-o pe ea direct când

a părăsit familia; tot ce a făcut a fost să se mute din casă. Acţiunea lui a fost greşită din punct de vedere moral, dar durerea ei a venit din reacţia pe care a avut-o ea la acest eveniment, şi dacă ar putea schimba reacţia, ar reuşi să lase în urmă douăzeci de ani de durere şi ar fi posibil chiar să o ajute să-şi cunoască tatăl mai bine. Arta psihologiei populare este de a dezvolta o metodă (în afară de propovăduire şi hărţuire) de a ghida oamenii spre acea epifanie.

Această artă este destul de veche. Să luăm cazul lui Anicius Boetius, născut într-una dintre cele mai distinse familii romane în 480 e.n., la patru ani după ce Roma a căzut pradă goţilor. Boetius a primit cea mai bună educaţie posibilă în acea perioadă şi a avut o carieră răsunătoare şi în filozofie, şi în serviciul public. El a scris sau a tradus zeci de cărţi de matematică, ştiinţă, logică şi teologie în timp ce a ajuns la rangul de consul al Romei (cea mai înaltă funcţie posibilă aleasă prin vot) în anul 510. Era bogat, a avut un mariaj fericit, iar fiii lui au devenit şi ei consuli la rândul lor. Dar în anul 523, când era în culmea puterii şi a bogăţiei, Boetius a fost acuzat de trădare faţă de regele ostrogot Teodoric, pentru că rămăsese fidel Romei şi Senatului ei. Condamnat de laşul Senat pe care el încercase să îl apere, lui Boetius i-au fost ridicate toate onorurile, funcţiile şi bogăţia, a fost aruncat în închisoare pe o insulă îndepărtată şi a fost executat în anul 524.

A lua ceva la modul filozofic înseamnă să accepţi o mare nenorocire fără a plânge sau chiar a suferi. Folosim acest termen, parţial, pentru calmul, autocontrolul şi curajul pe care cei trei filozofi antici – Socrate, Seneca şi Boetius – l-au arătat în timp ce-şi aşteptau moartea din ordinul unei autorităţi capricioase. Dar în *Consolarea filozofiei*, pe care Boetius a scris-o în închisoare, el a mărturisit că la început s-a simţit oricum numai filozofic nu. A plâns şi a scris poeme despre suferinţă. A blestemat injustiţia, vârsta înaintată, pe Zeiţa Fortuna care îl binecuvântase şi apoi l-a abandonat.

Apoi, într-o noapte, când îşi jelea nefericirea, el este vizitat de către fantoma maiestuoasă a Doamnei Filozofie care îl mustră pentru comportamentul lui nefilozofic. După aceea, Doamna Filozofie îl îndrumă pe Boetius spre un set de reinterpretări care va prezice terapia cognitivă modernă (descrisă mai jos). Ea începe prin a-l ruga pe Boetius să se gândească la relaţia lui cu Zeiţa Fortuna. Filozofia îi reaminteşte lui Boetius că Fortuna este schimbătoare, că pleacă şi vine când are ea chef. Boetius a făcut-o pe Fortuna stăpâna lui, perfect conştient de trăsăturile sale, iar ea l-a acompaniat pentru multă vreme. Ce drept are el acum să îi ceară să fie înlănţuită lângă el? Doamna Filozofie prezintă discursul de apărare a Fortunei:

> *De ce ar trebui să fiu numai eu privată de drepturile mele? Cerului îi este permis să aducă zile luminoase, ca mai apoi să le umbrească cu nopţi de funingine; un an va decora Pământul cu flori şi fructe, iar anul următor va stârpi tot verdele cu nori şi îngheţ; mării îi este permis să îl atragă pe navigator cu ceruri însorite, pentru ca mai apoi să îl îngrozească cu furtuni. Să permit atunci lăcomiei insaţiabile a omului să mă lege de o monotonie care este străină obiceiurilor mele?*[5]

Doamna Filozofie repoziţionează schimbarea ca fiind normală şi ca pe un drept al Fortunei („*Întreg universul este schimbare*," a spus Aureliu). Boetius a avut noroc; acum nu mai are. Acesta nu este un motiv de mânie. Mai degrabă ar trebui să se bucure că a avut parte de noroc timp de atâţia ani şi ar trebui să fie calm acum că l-a părăsit. „*Nici un om nu se poate simţi în siguranţă până când nu a fost părăsit de noroc.*"[6]

Doamna Filozofie încearcă să folosească alte câteva tactici de reformulare a norocului. Ea îi indică faptul că nevasta, fiii şi tatăl său îi sunt toţi mai dragi decât propria-i viaţă şi toţi

sunt încă în viaţă. Îl face să vadă faptul că soarta plină de greutăţi este mai benefică decât soarta bună; cea din urmă doar îi face pe oameni şi mai lacomi, în timp ce greutăţile îi fac mai puternici (un adevăr la care voi reveni în cadrul capitolului 7). Şi Filozofia duce imaginaţia lui Boetius până sus în ceruri pentru a-l face să vadă Pământul ca pe un punct mic pe care oamenii minusculi îşi joacă ambiţiile lor comice şi la urma urmei nesemnificative. Ea îl face să recunoască faptul că bogăţia şi faima aduc cu ele anxietate şi avariţie, nu pace şi fericire. După ce i se arată aceste noi perspective şi îi sunt puse la îndoială vechile presupuneri, Boetius este în final gata să primească lecţia cea mai importantă, lecţia pe care Buddha şi Aureliu au propovăduit-o cu secole în urmă: „Nimic nu este o nenorocire decât dacă tu crezi că este aşa; şi, pe de altă parte, nimic nu aduce fericire decât dacă tu eşti mulţumit."[7] Luând această lecţie în serios, Boetius a fost eliberat din închisoarea lui mintală. Şi-a recâştigat calmul, a scris o carte care i-a alinat pe oameni timp de secole şi şi-a înfruntat moartea cu demnitate.

Nu vreau să insinuez faptul că lucrarea *Consolarea filozofiei* este şi ea psihologie populară romană, dar aceasta spune o poveste despre libertate prin obţinerea iluminării pe care aş dori să o pun în discuţie. În capitolul trecut am sugerat faptul că sinele nostru divizat este ca un călăreţ pe spatele unui elefant şi am spus că îi dăm prea multă importanţă călăreţului, care este gândirea conştientă. Doamna Filozofie, ca şi ceilalţi maeştri ai psihologiei populare din zilele noastre, lucra împreună cu călăreţul, ghidându-l spre un moment al revelaţiei cognitive şi al reformulării. Şi totuşi, dacă aţi avut vreodată o asemenea revelaţie dramatică în viaţa voastră şi v-aţi hotărât să vă schimbaţi obiceiurile sau perspectiva, probabil v-aţi dat seama că trei luni mai târziu v-aţi întors de unde aţi pornit. Revelaţiile pot schimba radical viaţa[8] (le voi discuta în capitolul 9), dar majoritatea se destramă în câteva zile sau săptămâni. Călăreţul nu poate decide să se schimbe

pur şi simplu şi să-i comande elefantului să se conformeze cu noile reguli. Schimbarea de durată vine numai prin redresarea elefantului şi acest lucru este extrem de greu de realizat. Când programele de psihologie populară au succes în a ajuta oamenii, cum se şi întâmplă uneori, ele reuşesc nu datorită momentului iniţial al revelaţiei, ci datorită faptului că găsesc mijloace de a schimba comportamentul oamenilor în lunile ce urmează. Aceste programe îi ţin pe oameni implicaţi suficient de mult timp pentru a redresa elefantul. În acest capitol se vorbeşte despre motivele pentru care elefantul tinde să fie mereu îngrijorat şi pesimist la majoritatea oamenilor şi despre trei arme pe care călăreţul le poate folosi pentru a-l redresa.

Plăcerometrul

Cele mai importante cuvinte din limbajul elefantului sunt „plăcere" şi „neplăcere" sau „apropiere" şi „retragere". Chiar şi cel mai primitiv animal trebuie să ia decizii în fiecare moment. Stânga sau dreapta? Merg sau mă opresc? Mănânc sau nu mănânc? Animalele care au creierul destul de complex pentru a simţi diverse emoţii iau aceste decizii fără prea mare efort şi în mod automat, pentru că au un fel de „plăcerometru" în capul lor în orice moment. Dacă o maimuţă gustă un fruct nou care îi dă o senzaţie de dulce, „plăcerometrul" său înregistrează „îmi place", maimuţa simte plăcerea şi continuă să mănânce. Dacă fructul are gust amar, un sentiment de neplăcere o împiedică să continue. Nu trebuie să cântărească plusurile sau minusurile şi nu este nevoie de un sistem de raţionalizare. Doar senzaţii de plăcere şi neplăcere.

Şi noi, oamenii, avem un plăcerometru şi acesta funcţionează mereu în fundal. Influenţa lui este subtilă, dar experimente foarte precise au arătat că ai o reacţie de plăcere/neplăcere faţă de orice lucru pe care îl trăieşti, chiar dacă nu eşti conştient de această trăire. De exemplu, să presupunem că eşti

participant la un experiment despre ceea ce se numeşte „primatul afectiv". Stai în faţa unui ecran de calculator şi te holbezi la un punct din centrul său. La fiecare câteva secunde, un cuvânt apare intermitent deasupra acestui punct. Tot ce ai de făcut este să loveşti o tastă cu mâna stângă în cazul în care cuvântul se referă la ceva plăcut sau bun (cum ar fi grădină, speranţă, distracţie) şi cu mâna dreaptă să loveşti o tastă pentru cuvinte care înseamnă ceva neplăcut sau rău (moarte, tiranie, plictiseală). Pare uşor, dar, dintr-un motiv necunoscut, te trezeşti că eziţi pentru câteva secunde la unele cuvinte. Fără ca tu să ştii, computerul introduce alt cuvânt exact pe punct pentru câteva sutimi de secundă, înainte de a arăta cuvântul de deasupra. Deşi aceste cuvinte sunt prezentate în mod subliminal (sub nivelul conştiinţei tale), sistemul tău intuitiv este foarte rapid şi reacţionează la cuvânt cu acelaşi plăcerometru. În cazul în care cuvântul subliminal era *frică*, se înregistra negativ pe plăcerometrul tău, făcându-te să simţi o mică reacţie de neplăcere; şi apoi, o fracţiune de secundă mai târziu, când vedeai cuvântul *plictiseală*, erai mult mai înclinat să decretezi că plictiseala este rea. Evaluarea ta negativă a plictiselii a fost facilitată sau primată de reacţia ta negativă faţă de frică. Totuşi, în cazul în care cuvântul care urmează *fricii* este *grădină*, îţi va lua ceva mai mult timp să spui că grădina este bună, din cauza timpului necesar plăcerometrului să se schimbe de la rău la bun.[9]

Descoperirea primatului afectiv în anii '80 a deschis calea spre o nouă lume de măsurători indirecte în psihologie. A devenit posibil să treci peste capul călăreţului şi să vorbeşti direct cu elefantul, iar ceea ce are elefantul de zis este uneori deranjant. De exemplu, ce-ar fi dacă, în loc să se utilizeze cuvinte subliminale, am folosi fotografii cu feţe albe şi cu feţe negre? Cercetătorii au descoperit că americanii de toate vârstele, clasele sociale şi afiliaţiile politice reacţionează cu

un impuls negativ la feţele negre sau la alte cuvinte sau imagini care sunt asociate culturii afro-americanilor.[10] Oamenii care pretind că nu au prejudecăţi faţă de negri evidenţiază, în medie, o prejudecată automată puţin mai scăzută, dar se pare că elefantul şi călăreţul au fiecare o opinie în aceste cazuri (îţi poţi testa elefantul pe site-ul www.projectimplicit.com). Chiar şi mulţi afro-americani demonstrează aceeaşi prejudecată implicită, deşi alţii arată o preferinţă implicită pentru feţe sau nume de negri, aşa că în final afro-americanii nu pun în evidenţă nici o preferinţă pentru nici o parte.

Una dintre cele mai ciudate demonstraţii ale plăcerometrului în acţiune a fost descoperită de cercetările lui Brett Pelham[11], care a dovedit că plăcerometrul personal este declanşat de propriul nostru nume. Oricând vezi sau auzi un cuvânt care seamănă cu numele tău, primeşti un mic impuls de plăcere, lucru care te face să crezi că acel obiect este bun. Aşa că, atunci când un tânăr pe nume Dennis se gândeşte la ce carieră ar putea avea, ia în considerare posibilităţile: „avocat, doctor, bancher, dentist... dentist... nu ştiu de ce, dar *sună* bine." Şi, de fapt, este mai posibil ca oameni care se numesc Dennis sau Denise să devină dentişti. Cineva care se numeşte Lawerence sau Laurie să devină avocat *(engl.: lawyer)*. Luis sau Luiza se vor muta mai degrabă în statul american Louisiana sau în oraşul St. Louis dacă este să plece undeva, în timp ce George sau Georgiana se vor muta preferenţial în statul Georgia. Preferinţa pentru propriul nume îşi face apariţia şi în registrele de căsătorii civile: oamenii tind să se căsătorească cu persoane al căror nume sună cumva ca al lor, fie doar şi când au aceeaşi iniţială. Când Pelham şi-a prezentat descoperirile în departamentul meu, am fost şocat când mi-am dat seama că majoritatea cuplurilor din sala respectivă îi susţineau teza: Jerry şi Judy, Brian şi Bethany, iar câştigători eram eu, Jon, cu soţia mea, Jayne.

Insinuarea neliniştitoare a cercetării lui Pelham este că cele trei mari decizii pe care noi le luăm în viaţă – ce carieră vrem să avem, unde să trăim şi cu cine să ne căsătorim – pot fi influenţate, fie şi numai în mică măsură, de ceva atât de nesemnificativ ca sunetul unui nume. Viaţa este într-adevăr cum o gândim noi, dar această imagine este realizată repejor şi în mod inconştient. Elefantul reacţionează instinctiv şi îl duce pe călăreţ spre o nouă destinaţie.

Favorizarea negativităţii

Psihologii clinicieni spun uneori că există două tipuri de oameni care fac terapie: cei care au nevoie de strunire şi cei care au nevoie să se mai relaxeze. Dar, pentru orice persoană care caută ajutor, care vrea să devină mai organizată, mai controlată şi mai responsabilă în privinţa viitorului, există o anticameră plină cu oameni care aşteaptă să se mai relaxeze, să devină mai optimişti şi să nu se mai îngrijoreze atât pentru că au spus ceva stupid la şedinţa de ieri sau pentru respingerea pe care o vor suferi după întâlnirea romantică de a doua zi. Pentru majoritatea oamenilor, elefantul vede prea multe lucruri ca fiind negative şi nu destule care să fie pozitive.

Acest lucru are logică. Dacă ai construi mintea unui peşte, l-ai face să răspundă la fel de puternic ocaziilor care i se oferă ca şi ameninţărilor? În nici un caz. Costul pentru că nu ai observat un indiciu care îţi semnalizează că nu mai ai destulă mâncare este mic: există şanse mari să mai fie şi alţi peşti prin mare şi o singură greşeală nu va duce la înfometare. Costul neobservării unui prădător, poate fi catastrofal. Jocul s-a terminat şi s-a terminat şi linia genetică pe care o purtai. Bineînţeles, evoluţia nu are un designer, dar minţile create de selecţia naturală sfârşesc prin a ne părea modelate de altcineva, pentru că în general cauzează comportamente care sunt adaptabile flexibil în nişa lor ecologică. (Vezi Steven Pinker[12]

pentru modul în care selecţia naturală modelează fără designer.) Unele lucruri comune ale vieţii animale chiar creează similarităţi printre diverse specii pe care le-am putea numi principii de design (având în vedere că evoluţia nu face design, ci doar selectează variaţii ale trupurilor şi comportamentelor care funcţionează mai bine decât altele). Unul dintre aceste principii este că *tot ce este rău este mai puternic decât ce e bine*. Răspunsul la ameninţări şi neplăceri este mai rapid, mai puternic şi mai greu de inhibat decât reacţia la oportunităţi şi plăceri.

Acest principiu se numeşte „favorizarea negativităţii“[13] şi apare peste tot în domeniul psihologiei. În cadrul interacţiunilor maritale trebuie îndeplinite cel puţin cinci activităţi bune sau constructive pentru a contrabalansa un singur act distructiv sau critic.[14] În tranzacţii financiare şi pariuri, plăcerea de a câştiga o anumită sumă de bani este mai mică decât durerea de a pierde aceeaşi sumă.[15] Când evaluează caracterul unei persoane, oamenii estimează că ar fi nevoie de douăzeci şi cinci de acte de eroism pentru a răscumpăra un act criminal.[16] Când o masă este pregătită, mâncarea poate fi uşor contaminată de o antenă de gândac de bucătărie, dar greu de purificat după aceea. Psihologii descoperă încontinuu situaţii în care mintea omenească reacţionează la lucruri rele mai rapid, cu mai multă forţă şi persistenţă decât la lucrurile bune. Nu ne putem forţa prin voinţă să vedem totul ca fiind bun, pentru că minţile noastre sunt construite pentru a reacţiona la ameninţări, greşeli şi obstacole. După cum a spus Ben Franklin: „Nu suntem atât de sensibili la cea mai bună stare de sănătate, cât la cel mai mic semn de boală.“[17]

Iată un alt candidat pentru principiul designului în viaţa animală: sisteme opuse se împing unul pe celălalt pentru a ajunge la un punct de echilibru, dar punctul de echilibru este ajustabil. Pentru a-ţi mişca braţul, ai un set de muşchi care îl întinde şi unul care îl contractă. Ambele seturi de muşchi sunt mereu puţin tensionate, gata de a fi puse în mişcare. Pentru a

regla pulsul inimii şi respiraţia ai un sistem nervos autonom compus din două subsisteme care îţi împing organele în direcţii opuse: sistemul nervos simpatic pregăteşte corpul pentru reacţia de tip „luptă sau fugi“, iar sistemul nervos parasimpatic te calmează. Ambele sunt puse în funcţiune în acelaşi timp în procentaje diferite. Pentru a-ţi controla comportamentul, ai două sisteme motivaţionale opuse: un sistem de apropiere, care declanşează sentimente pozitive şi te face să vrei să te îndrepţi către un lucru, şi un sistem de retragere, care declanşează sentimente negative şi te determina să te retragi sau să eviţi unele lucruri. Ambele sisteme sunt mereu active, monitorizând mediul înconjurător, şi pot produce motivaţii contrare în aceeaşi clipă[18], dar echilibrul lor relativ determină direcţia spre care te mişti. (Plăcerometrul este doar o metaforă pentru acest proces de echilibrare şi fluctuaţiile sale subtile de la un moment la altul.) Echilibrul se poate schimba într-o clipă: eşti atras la locul unui accident de curiozitate, dar apoi te retragi cu oroare când vezi sângele de care nu ar trebui să fii surprins că l-ai văzut. Vrei să vorbeşti cu un străin, dar te trezeşti că eşti paralizat când te îndrepţi spre el. Sistemul de retragere se poate declanşa la capacitate maximă rapid,[19] copleşind sistemul de apropiere care este de obicei mai lent (şi, în general, mai slab).

Un motiv pentru care sistemul de retragere este atât de rapid şi copleşitor este că el are prioritate la obţinerea tuturor informaţiilor din afară. Toate impulsurile neurale de la ochi şi de la urechi se duc mai întâi la talamus, un soi de staţie centrală de schimburi în creier; şi, de la aceste zone, informaţia este redată în cortexul frontal unde este integrată cu alte procese mentale superioare şi în fluxul conştiinţei. Dacă la sfârşitul acestui proces îţi dai seama că în faţa ta se află un şarpe sâsâitor, ai putea decide să fugi sau să le comanzi picioarelor tale să se mişte. Dar pentru că impulsurile se mişcă la o viteză de aproximativ 30 de metri pe secundă, această cale lungă, incluzând timpul care îţi trebuie să te decizi, ar putea dura o

secundă sau două. Este uşor să înţelegi de ce o scurtătură neurală ar fi foarte avantajoasă, şi amigdala este acea scurtătură. Amigdala, plasată chiar sub talamus, pătrunde în fluviul de informaţie neprocesată care curge prin talamus şi răspunde la modele care în trecut fuseseră asociate cu pericolul. Amigdala are o legătură directă cu partea din creier care activează răspunsul de tip „luptă sau fugi" şi dacă găseşte un model care a făcut parte dintr-un episod precedent de frică (cum ar fi sunetul unui sâsâit), îi comandă corpului să fie în alertă.[20]

Ai simţit acest lucru întâmplându-se. Dacă ai crezut vreodată că eşti singur într-o cameră şi apoi ai auzit o voce în spatele tău, sau dacă ai văzut un film de groază în care un maniac cu un cuţit în mână sare în cadru fără ca muzica să te fi prevenit de această posibilitate, probabil că te-ai speriat şi pulsul tău s-a accelerat. Corpul tău a reacţionat prin frică (via scurtătura prin amigdală) în prima zecime de secundă, înainte de a pune cap la cap ce se întâmplă (prin calea corticală mai înceată) în următoarele nouă zecimi de secundă. Deşi amigdala procesează şi informaţii pozitive, creierul nu are un sistem de „alertă verde" echivalent pentru a te anunţa instantaneu de prezenţa unei mese delicioase sau a unui partener plăcut. Astfel de evaluări durează o secundă sau două. Încă o dată, ce este rău e mai rapid şi mai puternic decât ce este bun. Elefantul reacţionează înainte ca individul care-l călăreşte să vadă şarpele pe cărare. Chiar dacă îţi spui că nu ţi-e frică de şerpi, dacă elefantului tău îi este frică şi se ridică în două picioare, tot vei fi trântit la pământ.

O observaţie finală despre amigdală: nu numai că ajunge la trunchiul cerebral pentru a declanşa un răspuns la pericol, dar ajunge şi la cortexul frontal pentru a-ţi schimba gândirea. Orientează întregul creier către retragere. Există o stradă cu două sensuri între emoţii şi gândul conştient: gândurile pot provoca emoţii (ca atunci când te gândeşti la un lucru prostesc pe care l-ai spus), dar şi emoţiile pot provoca gânduri, mai

ales prin a deştepta filtre mintale care favorizează într-un anume fel viitoarea procesare a informaţiei. O clipă de frică te face să devii extrem de grijuliu în faţa altor ameninţări; priveşti lumea printr-un filtru care percepe orice lucru puţin ambiguu drept un posibil pericol. Un moment de furie provocat de cineva ridică un filtru prin care vezi orice face sau spune persoana pe care te-ai enervat, mai întâi ca pe o insultă. Sentimentele de tristeţe te orbesc în faţa oricăror plăceri sau oportunităţi. După cum a spus-o şi un deprimat celebru: *„Ce slute, seci, sălcii şi fără noimă/Îmi par ce rosturi are-această lume!“*[21] Aşa că atunci când Hamlet îi oferă mai târziu lui Marc Aureliu propria sa parafrazare – *„Căci nu se află lucru, fie bun, fie rău, pe care gândul să nu-l facă să fie aşa.“*[22] – el are dreptate, dar ar fi putut adăuga şi faptul că emoţiile sale negative fac ca gândirea sa să perceapă totul ca fiind rău.

Loteria corticală

Hamlet a avut cam mult ghinion. Mama şi unchiul său au conspirat pentru a-i asasina tatăl, regele. Dar reacţia sa deprimantă lungă şi adâncă în faţa acestui obstacol sugerează că a avut ghinion şi în alt sens: era, prin natura sa, un pesimist.

Când vine vorba de a explica personalitatea, este mereu adevărat că natura şi educaţia lucrează împreună. Dar mai este adevărat şi că natura (moştenirea genetică) joacă un rol mult mai mare decât îşi dau seama majoritatea oamenilor. Să luăm spre exemplu cazul surorilor gemene Daphne şi Barbara. Crescute în afara Londrei, ambele au abandonat şcoala la vârsta de paisprezece ani, au început să lucreze în consiliul local, şi-au întâlnit viitorii soţi la vârsta de şaisprezece ani la baluri organizate de primărie, au pierdut o sarcină în acelaşi timp, şi apoi ambele au dat naştere la doi băieţi şi o fată. Aveau aceleaşi fobii (de sânge şi de înălţimi) şi aceleaşi obiceiuri ciudate (amândouă îşi beau cafeaua rece şi aveau obiceiul de a-şi împinge în sus nasul cu palma, lucru pe care amândouă l-au numit „împunsare“). Lucrurile acestea poate nu te vor

surprinde decât în momentul în care vei afla că Daphne şi Barbara fuseseră adoptate de familii diferite când erau bebeluşi; nici una dintre ele nu ştia de existenţa celeilalte până când au fost reunite la vârsta de patruzeci de ani. Când s-au întâlnit în final, purtau aproape aceleaşi haine.[23]

Aceste coincidenţe sunt foarte des întâlnite în studiile despre gemenii identici care au fost separaţi la naştere, dar nu şi în cazurile gemenilor fraterni care suferă aceeaşi situaţie.[24] La fiecare trăsătură studiată, gemenii identici (care au aceleaşi gene şi petrec cele nouă luni de sarcină împreună în uter) sunt mai asemănători decât gemenii fraterni de acelaşi sex (care împărtăşesc numai jumătate din gene şi petrec cele nouă luni de sarcină împreună în uter). Această descoperire înseamnă că genele contribuie într-o oarecare măsură la formarea aproape a fiecărei trăsături de caracter. Fie că această trăsătură este inteligenţa, extrovertirea, teama, religiozitatea, înclinaţiile politice, plăcerea pentru muzica jazz şi lipsa de atracţie pentru mâncărurile condimentate, gemenii identici sunt mai asemănători decât gemenii fraterni şi sunt, de obicei, aproape la fel de asemănători chiar şi atunci când sunt despărţiţi la naştere[25]. Genele nu sunt schiţe care specifică structura unei persoane; ele sunt mai degrabă nişte *reţete* ce formează o persoană de-a lungul multor ani.[26] Gemenii identici sunt făcuţi după aceeaşi reţetă, astfel încât creierele lor ajung să fie aproape identice, şi aceste creiere similare produc multe dintre aceleaşi comportamente distincte. Gemenii fraterni, pe de altă parte, sunt făcuţi după două reţete care au jumătate din aceleaşi instrucţiuni. Gemenii fraterni nu ajung să fie identici în proporţie de 50%; ei ajung să aibă creiere foarte diferite şi deci şi alt fel de personalităţi – la fel de diferite ca personalităţile a doi oameni care fac parte din familii neînrudite.[27]

Daphne şi Barbara au devenit cunoscute drept „gemenele chicoteală." Amândouă au personalităţi deschise şi obiceiul de a izbucni în râs la mijlocul propoziţiei. Ele au câştigat la

loteria corticală – creierele lor au fost preconfigurate să vadă binele din lume. Alte perechi de gemeni însă au fost născute privind numai partea întunecată a lumii. De fapt, fericirea este una dintre cele mai *moştenibile* aspecte ale personalităţii. Studiile pe gemeni arată că între 50 şi 80 la sută dintre deosebirile dintre oameni cu nivel *mediu* de fericire pot fi explicate de diferenţa de gene, mai degrabă decât de experienţa de viaţă.[28] (Episoadele specifice de bucurie sau depresie trebuie însă înţelese prin prisma interacţiunilor dintre evenimentele şi condiţiile de viaţă şi predispoziţiile emoţionale ale persoanei.)

Nivelul mediu sau obişnuit de fericire al unei persoane este „stilul afectiv" al acelei persoane. (Afectivitatea se referă la partea emoţiei care este simţită sau experimentată.) Stilul tău afectiv reflectă echilibrul zilnic de putere dintre sistemul tău de apropiere şi cel de retragere, iar acest echilibru se poate citi chiar pe fruntea ta. Se ştie de mult timp, în urma unor studii pe undele cerebrale, că majoritatea oamenilor prezintă o asimetrie: mai multă activitate fie în cortexul frontal drept, fie în cortexul frontal stâng. La sfârşitul anilor '80, Richard Davidson de la Universitatea Wisconsin a descoperit că aceste asimetrii sunt corelate cu tendinţele generale ale unei persoane de a trăi emoţii pozitive sau negative. Oamenii care aveau mai mult dintr-un anumit gen de unde cerebrale în partea stângă a frunţii au raportat că se simt mai fericiţi în vieţile lor de zi cu zi şi mai puţin înfricoşaţi, stresaţi sau ruşinaţi decât oamenii care aveau o activitate mai intensă a acestor unde în partea dreaptă. Cercetări ulterioare au arătat că aceşti „stângaci corticali" sunt mai puţin înclinaţi spre deprimare şi îşi revin mai repede din experienţe negative.[29] Diferenţa dintre dreptacii corticali şi stângaci este prezentă şi la bebeluşi: bebeluşii de zece luni cu activitate mai mare în partea dreaptă plâng mai mult când sunt despărţiţi temporar de mamele lor.[30] Această diferenţiere prezentă încă din copilărie pare să reflecte un aspect al personalităţii care este stabil la majoritatea

oamenilor până la maturitate.[31] Bebeluşii care au o mai mare activitate în partea dreaptă a frunţii devin copii mai stresaţi de situaţii noi, apoi adolescenţi care se tem mai mult de întâlniri cu sexul opus şi de situaţii sociale, şi apoi adulţi care au nevoie de psihoterapie pentru a deveni mai relaxaţi. Pentru că au pierdut la loteria corticală, ei se vor chinui toată viaţa să scape din lesa în care îi ţine sistemul lor de retragere superactiv. Odată, când o prietenă de-a mea cu un stil afectiv negativ se plângea de situaţia în care se afla, cineva i-a sugerat să se mute în alt oraş unde s-ar simţi mai bine. „Nu", a spus ea, „eu pot fi nefericită oriunde". Ar fi putut la fel de bine să ne citeze parafrazarea lui Aureliu de către Milton: *„Mintea este o lume în ea însăşi şi doar ea poate transforma iadul în rai şi raiul în iad."*[32]

Cercetează-ţi creierul

Ce set de afirmaţii este mai potrivit pentru tine?

Setul A:

– Sunt mereu dispus să încerc ceva nou în cazul în care cred că va fi amuzant.

– Dacă văd o ocazie de a obţine ceea ce vreau, acţionez imediat.

– Când mi se întâmplă lucruri bune, sunt foarte afectat.

– Mă comport adesea impulsiv.

Setul B:

– Sunt îngrijorat că voi face greşeli.

– Critica sau mustrările mă rănesc destul de mult.

– Sunt foarte îngrijorat când cred că m-am descurcat prost în nişte chestiuni importante.

– Am multe temeri în comparaţie cu prietenii mei.

Oamenii care se recunosc în setul A au un stil de apropiere mai dezvoltat şi, în medie, au mai multă activitate corticală în partea stângă a creierului. Oamenii care se regăsesc mai mult în

setul B au un stil mai mult de retragere şi, în medie, prezintă o activitate mai intensă în partea dreaptă a creierului. (Adaptată din Carver & White, ©1994 de Asociaţia Americană de Psihologie. Cu acordul acesteia.)

Cum să-ţi schimbi gândirea

Dacă aş fi avut un frate geamăn identic, probabil că s-ar îmbrăca urât. Întotdeauna mi-au displăcut cumpărăturile şi pot denumi doar şase culori. M-am decis de câteva ori să-mi schimb stilul vestimentar şi chiar am cedat insistenţelor feminine de a merge la cumpărături, dar fără nici un folos. De fiecare dată m-am întors la stilul meu obişnuit care era blocat la începutul anilor '80. Nu puteam să hotărăsc să mă schimb pur şi simplu, să devin ceva ce nu sunt, prin voinţă. Am găsit un mod mai alambicat de a face asta: m-am căsătorit. Acum am un dulap plin cu haine drăguţe, câteva asortări potrivite pe care le-am memorat şi un stilist consultant care îmi recomandă variaţiile.

Şi tu poţi să-ţi schimbi stilul afectiv – dar, o mai spun o dată, nu se poate prin simpla putere a voinţei. Trebuie să faci ceva care să-ţi schimbe repertoriul de gânduri pe care le ai la îndemână. Iată trei dintre cele mai bune metode de a realiza acest lucru: meditaţia, terapia cognitivă şi Prozac-ul. Toate trei sunt eficiente pentru că lucrează asupra elefantului.

Meditaţia

Să presupunem că ai citi despre o pastilă pe care o poţi lua o dată pe zi pentru a reduce nivelul anxietăţii şi a creşte nivelul mulţumirii. Ai lua-o? Să mai presupunem că pastila are numeroase efecte secundare, toate dintre ele bune: stimă de sine crescută, empatie şi încredere; îmbunătăţeşte chiar şi memoria. Să presupunem în final că pastila este naturală şi nu costă nimic. Acum, spune, ai lua-o? Pastila există. Se numeşte meditaţie.[33] A fost descoperită de multe tradiţii religioase şi

se folosea în India cu mult înainte ca Buddha să apară, dar budismul a adus-o în centrul atenţiei şi în cultura occidentală. Există multe feluri de meditaţie, dar toate au în comun încercarea conştientă de a concentra atenţia într-un mod neanalitic.[34] Sună foarte uşor: stai nemişcat (în cele mai multe forme ale meditaţiei) şi concentrează-te numai asupra respiraţiei tale, sau a unui cuvânt, a unei imagini, nepermiţând altor cuvinte, idei sau imagini să se ivească în conştientul tău. Meditaţia însă este foarte dificilă la început şi confruntându-te cu eşecurile repetate din primele săptămâni îl înveţi pe călăreţ lecţii de umilinţă şi răbdare. Scopul meditaţiei este să schimbe procesele automate de gândire, îmblânzind astfel elefantul. Şi dovada că acesta a fost îmblânzit este desprinderea de ataşamente.

Câinele meu Andy are două ataşamente majore prin care interpretează orice se întâmplă în casă: să mănânce carne şi să nu fie lăsat singur. Dacă nevasta mea şi cu mine stăm lângă uşa de la intrare, el devine agitat. Dacă ne luăm cheile, deschidem uşa şi spunem, „Fii băiat cuminte“, coada, capul şi cumva şi şoldurile lui se lasă la pământ în mod trist. Dar dacă spunem apoi, „Andy, vino“, e electrizat de fericire şi trece pe lângă noi ca un fulger. Frica lui Andy de a fi lăsat singur îi provoacă multe momente de anxietate pe parcursul unei zile, câteva ore de disperare (când este lăsat singur) şi câteva minute de bucurie (de fiecare dată când ne întoarcem acasă). Plăcerile şi durerile lui Andy sunt determinate de alegerile pe care le facem eu cu soţia mea. În cazul în care ce este rău este mai puternic decât ce este bine, atunci Andy suferă mai mult la despărţire decât se bucură la reîntâlnirea cu noi.

Majoritatea oamenilor au mult mai multe ataşamente decât câinele meu, dar potrivit budismului, psihologia umană este similară cu cea a lui Andy în multe privinţe. Rachel vrea să fie respectată, aşa că trăieşte mereu căutând peste tot forme de lipsă de respect şi suferă zile întregi după un posibil episod în

care nu a fost respectată. Poate că îi place să fie apreciată, dar această plăcere este mai mică decât durerea provocată de lipsa aprecierii. Charles doreşte bani, aşa că este mereu vigilent la ocaziile care i se oferă să îi obţină: se tot frământă dacă a fost amendat, dacă a pierdut ceva sau a făcut o tranzacţie care nu i s-a părut lui ca fiind cea mai convenabilă. Încă o dată, pierderile par mai mari decât câştigurile, aşa că, deşi Charles se îmbogăţeşte continuu, gândurile sale despre bani îl fac în medie mai mult nefericit decât fericit.

Pentru Buddha, ataşamentele sunt ca o ruletă în care altcineva întoarce roata şi jocul este construit în aşa fel încât cu cât joci mai mult, cu atât pierzi mai mult. Singurul mod de a câştiga este să te retragi de la masa de joc. Şi singurul mod de a te retrage, de a te determina să nu reacţionezi la urcuşurile şi coborâşurile vieţii, este să meditezi şi să-ţi îmblânzeşti inima. Deşi renunţi la plăcerea de a câştiga, renunţi şi la durerea mult mai mare de a pierde.

În capitolul 5 voi dezbate dacă acesta este un schimb avantajos pentru majoritatea oamenilor. De acum înainte, lucrul important este că Buddha a făcut o descoperire psihologică, pe care el şi urmaşii lui au încorporat-o într-o religie şi o filozofie şi cu care au fost generoşi împărtăşind-o oamenilor de toate credinţele, dar şi celor fără credinţă. Descoperirea făcută este că meditaţia îmblânzeşte şi calmează elefantul. Meditaţia făcută în fiecare zi timp de câteva luni te poate ajuta să reduci substanţial frecvenţa gândurilor negative acute şi frica şi astfel îţi îmbunătăţeşte stilul afectiv. După cum a spus şi Buddha: „*Când omul cunoaşte solitudinea tăcerii şi simte bucuria liniştii, el este atunci eliberat de frică şi păcat.*“[35]

Terapia cognitivă

Meditaţia este o soluţie caracteristică Orientului la problemele vieţii. Chiar înainte de Buddha, filozoful chinez Lao Tzu a spus că drumul spre înţelepciune trece prin inactivitate

calmă, aşteptare lipsită de dorinţe. Abordările occidentale la probleme implică, în general, scoaterea trusei de unelte şi încercarea de a repara lucrul stricat. Aceasta a fost şi abordarea Doamnei Filozofie cu multele ei argumente şi tehnicile de reformulare. Trusa de unelte a fost modernizată complet în anii '60 de către Aaron Beck.

Beck, un psihiatru de la Universitatea din Pennsylvania, fusese educat în spiritul abordării freudiene în care „copilul este tatăl omului". Orice te apasă este legat de evenimente din copilăria ta şi singurul mod de a te schimba în prezent este să cauţi prin amintiri reprimate, să-ţi dai un diagnostic şi să lucrezi la toate conflictele tale nerezolvate. Pentru pacienţii deprimaţi, Beck nu a găsit destule dovezi în scrierile de specialitate sau în cazurile sale că această abordare ar funcţiona. Cu cât le acorda mai mult spaţiu să-şi desfăşoare gândurile lor critice şi amintirile despre nedreptăţi, cu atât se simţeau mai rău. Dar, la sfârşitul anilor '60, când Beck s-a desprins de procedurile standard şi, ca Doamna Filozofie, a pus la îndoială legitimitatea gândurilor iraţionale şi autocritice ale pacienţilor săi, aceştia au început să se simtă mai bine.

Beck a riscat. El a descoperit procesul gândirii distorsionate caracteristic oamenilor deprimaţi şi şi-a antrenat pacienţii să surprindă acele gânduri şi să le pună la îndoială. Beck a fost dispreţuit de colegii lui freudieni, care credeau că el trata simptomele depresiei cu plasturi, permiţând bolii să facă ravagii dedesubt, dar curajul şi persistenţa sa au dat roade. El a creat terapia cognitivă,[36] unul dintre cele mai eficiente tratamente disponibile pentru probleme ca deprimarea, anxietatea şi altele.

După cum am sugerat şi în capitolul anterior, avem multe convingeri adânci şi intuitive (care locuiesc în elefant), şi adesea ne folosim gândirea nu ca să găsim adevărul, ci ca să inventăm argumente care sprijină acele convingeri. Oamenii deprimaţi se întorc împotriva lor înşişi şi sunt convinşi în sufletul

lor de trei convingeri legate între ele, cunoscute sub numele de „triada cognitivă“ de depresie definită de Beck. Acestea ar fi: „Nu sunt bun de nimic“, „Viaţa mea este cenuşie“ şi „Viitorul meu este lipsit de orice speranţă.“ Mintea unei persoane deprimate este plină de gânduri automate care sprijină aceste păreri disfuncţionale, mai ales când lucrurile nu merg foarte bine. Distorsionările gândirii erau atât de similare la toţi pacienţii, încât Beck le-a dat nume. Să luăm cazul unui tată deprimat a cărui fiică a căzut şi s-a lovit la cap, în timp ce el o privea. El se autoflagelează imediat cu următoarele gânduri: „Sunt un tată îngrozitor“ (acest lucru se numeşte personalizare sau a vedea evenimentul ca pe un test asupra ta şi nu ca pe o problemă medicală minoră). „De ce le fac mereu copiilor mei lucruri îngrozitoare ca acesta?“ („supra-generalizarea“ combinată cu gândirea „mereu/niciodată“). „Acum va avea leziuni craniene („exagerarea“) şi toată lumea mă va urî“ („deducţie arbitrară“ sau a trage o concluzie fără nici o dovadă).

Oamenii deprimaţi par să fie prinşi într-un vârtej de reacţii în care gânduri distorsionate produc sentimente negative, care distorsionează gândirea şi mai mult. Descoperirea lui Beck este că poţi să rupi cercul vicios prin schimbarea acestor gânduri. O mare parte din terapia cognitivă este să-i educe pe oameni să-şi conştientizeze aceste gânduri, să le scrie, să definească distorsionările, şi apoi să găsească alternative mai precise la modul lor de gândire propriu. De-a lungul mai multor săptămâni, gândurile clienţilor devin mai realiste, vârtejul feedbackului este rupt şi deprimarea sau anxietatea persoanei este redusă. Terapia cognitivă funcţionează pentru că îl învaţă pe călăreţ cum să antreneze elefantul şi nu cum să-l învingă direct într-o ceartă. În prima zi de terapie, călăreţul nu-şi dă seama că elefantul îl controlează, că temerile elefantului îi conduc gândurile conştiente. Cu timpul, clientul învaţă un set de metode, printre care punerea la îndoială a gândurilor automate şi îndeplinirea unor sarcini simple, cum ar fi să iasă

să cumpere ziarul în loc să stea închis în casă toată ziua cu gândurile sale. Aceste sarcini sunt date ca temă, pentru a fi îndeplinite zilnic. (Elefantul învaţă din lecţii zilnice, o întâlnire săptămânală cu terapeutul nu este îndeajuns.) Cu fiecare reformulare, cu fiecare sarcină îndeplinită, clientul primeşte o recompensă sub forma unei mici plăceri sau a unui moment de uşurare. Şi fiecare moment de plăcere este ca o alună dată unui elefant ca încurajare pentru un nou tip de comportament. Dacă nu poţi câştiga lupta pentru supremaţie cu un elefant supărat sau fricos, poţi – prin modelarea gradată despre care au vorbit behavioriştii – să-ţi schimbi gândurile automate şi, de-a lungul acestui proces, şi stilul afectiv. De fapt, mulţi terapeuţi combină terapia cognitivă cu tehnici împrumutate din behaviorism pentru a crea ceea ce acum se numeşte terapie cognitivă comportamentală.

Spre deosebire de Freud, Beck şi-a testat teoriile în cadrul unor experimente controlate. Oamenii care au fost trataţi prin terapie cognitivă pentru deprimare şi-au ameliorat starea într-o măsură în care aceasta a putut fi evaluată; starea lor s-a îmbunătăţit mai repede decât a oamenilor care fuseseră puşi pe o listă de aşteptare pentru alte terapii; şi, cel puţin în unele studii, starea lor s-a ameliorat mai repede decât a celor care au fost trataţi cu alte metode terapeutice.[37] Când terapia cognitivă este efectuată bine, se dovedeşte la fel de eficientă ca medicamente precum Prozacul pentru tratamentul depresiei[38] şi are avantajul imens că, atunci când terapia se termină, de obicei beneficiile sale continuă să funcţioneze, pentru că elefantul a fost redresat. La cealaltă extremă, Prozacul funcţionează numai atâta timp cât îl iei.

Nu aş vrea să sugerez că terapia cognitivă comportamentală este singura psihoterapie care funcţionează. Majoritatea formelor de psihoterapie funcţionează într-o anumită măsură, şi în unele studii s-a dovedit că toate merg la fel de bine.[39] Totul se reduce la o chestiune de potrivire: unii oameni răspund mai

bine la un gen de terapie decât la altul şi unele tulburări psihologice sunt tratate mai eficient prin unele metode decât prin altele. Dacă ai frecvent gânduri automate negative despre tine, lumea sau viitorul tău, şi dacă aceste gânduri contribuie la sentimente cronice de anxietate sau disperare, ţi s-ar putea potrivi foarte bine terapia cognitivă comportamentală.[40]

Prozacul

Marcel Proust a scris că *„Singura călătorie adevărată... ar fi nu să vizitezi tărâmuri îndepărtate, ci să posezi alţi ochi“*[41]. În vara anului 1996 am încercat o nouă pereche de ochi, când, timp de opt săptămâni, am luat Paxil, un verişor de-al Prozacului. În primele săptămâni am simţit doar efectele secundare – greaţă uşoară, dificultate de a dormi în timpul nopţii şi o varietate de senzaţii fizice pe care nu ştiam că organismul meu este în stare să le simtă, inclusiv un sentiment pe care l-aş putea descrie ca şi cum îmi simţeam creierul uscat. Dar apoi, într-o zi din săptămâna a cincea, lumea şi-a schimbat culoarea. M-am trezit într-o dimineaţă şi nu m-am mai simţit timorat de munca pe care o aveam de făcut şi de incertitudinea viitorului meu ca profesor netitular. Parcă era o magie. Un set de schimbări pe care dorisem să le fac de ani de zile – să mă relaxez, să mă luminez, să-mi accept greşelile fără să stărui prea mult asupra lor – toate s-au întâmplat peste noapte, în timp ce hotărârile de Anul Nou pe care mi le impuneam în fiecare an nu avuseseră nici un efect. Şi totuşi, Paxil avea un efect secundar care era devastator pentru mine: nu îmi puteam aduce aminte fapte şi nume, chiar şi numele celor pe care îi ştiam bine. Îmi salutam colegii şi studenţii şi, când încercam să pun un nume după „Bună, ...“, trebuia să mă mulţumesc cu „Bună, tu“. Am hotărât că, fiind profesor, aveam nevoie mai mult de memoria mea decât de linişte sufletească, aşa că am încetat să iau Paxil. Cinci săptămâni mai târziu mi-a revenit memoria, dar şi cârca de griji. Ce mi-a rămas a fost o experienţă deosebită

de a purta nişte ochelari cu lentile roz şi de a privi lumea într-o lumină nouă.

Prozacul a fost primul membru al unei clase de medicamente cunoscute ca inhibitori selectivi de recaptare a serotoninei sau ISRS-uri. În exemplele următoare folosesc Prozacul pentru a descrie tot grupul de medicamente ale căror efecte psihologice sunt aproape identice, şi care includ Paxil, Zoloft, Celexa, Lexapro şi altele. Există multe lucruri neştiute despre Prozac şi verii săi – mai presus de toate, cum funcţionează. Numele acestei clase de medicamente explică o parte din poveste: Prozacul intră în sinapse (golurile dintre neuroni), dar este *selectiv*, afectând numai sinapsele care folosesc *serotonina* ca neurotransmiţător. Odată ce a ajuns în acele sinapse, Prozacul *inhibă* procesul de *recaptare* – procesul normal în care un neuron care tocmai a eliberat serotonină în sinapsă, o trage iar în el pentru a fi eliberată la următorul impuls nervos. Rezultatul net este că, de fapt, creierul unei persoane care ia Prozac are mai multă serotonină în unele sinapse, deci aceşti neuroni declanşează impulsuri mai des.

Până acum, Prozacul pare să semene cu cocaina, heroina şi oricare alt drog despre care ai învăţat că este asociat cu un neurotransmiţător specific. Dar mărirea cantităţii de serotonină are loc la o zi după ce s-a luat pastila de Prozac, în timp ce beneficiile nu-şi fac apariţia înainte de patru până la şase săptămâni. Cumva, neuronul de la celălalt capăt al sinapsei se adaptează la noul nivel al serotoninei şi probabil că aceste beneficii apar tocmai procesului de adaptare. Sau poate că adaptarea neurală nu are nimic de-a face cu acest lucru. Cealaltă teorie majoră despre Prozac este că măreşte nivelul unui hormon de creştere neurală din hipocampus, o parte a creierului vitală pentru memorie şi învăţare. În general, oamenii cu un stil afectiv negativ au un nivel de hormoni ai stresului mai mare în sânge, hormoni care tind să omoare sau să veştejească nişte celule

importante din hipocampus, a căror funcţie este tocmai să neutralizeze acea reacţie la stres care le omoară. Aşa că oamenii cu un stil afectiv negativ probabil că suferă leziuni minore ale hipocampusului care pot fi reparate la patru-cinci săptămâni după ce Prozacul declanşează eliberarea hormonului de creştere neurală.[42] Chiar dacă nu ştim *cum* funcţionează Prozacul, ştim sigur că funcţionează: produce beneficii cu mult deasupra grupurilor de control fără tratament sau grupurilor placebo într-o varietate mare de maladii mintale, care includ depresia, tulburarea de anxietate generalizată, atacurile de panică, fobiile sociale, tulburarea disforică premenstruală, unele tulburări de alimentaţie şi tulburarea obsesiv-compulsivă.[43]

Prozacul este controversat din cel puţin două motive. În primul rând, este o scurtătură. În majoritatea studiilor, Prozacul se dovedeşte a fi la fel de eficient ca şi terapia cognitivă – uneori mai eficient, alteori mai puţin eficient – dar este mult mai uşor decât terapia. Nu cere îndeplinirea unor teme zilnice sau deprinderea unor noi obiceiuri; fără şedinţe săptămânale la terapeut. În cazul în care crezi în etica protestantă a muncii şi în maxima „nu munceşti, nu câştigi“, atunci s-ar putea să fii puţin îngrozit de Prozac. În al doilea rând, Prozacul face mai mult decât de a te elibera de simptome, uneori schimbă personalitatea. În cartea *Listening to Prozac*,[44] Peter Krame prezintă studii de caz ale pacienţilor ale căror depresii pe termen lung şi anxietate fuseseră vindecate de Prozac şi ale căror personalităţi au înflorit – mai multă încredere în sine, mai multă hotărâre în faţa obstacolelor, mai multă bucurie în general, lucruri care au dus în numeroase cazuri la schimbări majore în relaţiile personale şi în cariere. Aceste cazuri arată ca o povestire medicală idealizată: persoana suferă toată viaţa de o boală; o descoperire medicală îl vindecă de boală; persoana eliberată de cătuşe îşi sărbătoreşte noua viaţă; cadru de sfârşit al persoanei jucându-se cu copii; sfârşit. Dar Kramer spune şi povestiri fascinante despre oameni care nu erau bolnavi, care nu se

încadrau în nici o categorie de diagnostic pentru tulburări mintale, care doar aveau nevroze şi ciudăţenii de personalitate pe care majoritatea oamenilor le au într-un anume grad – teama de critică, incapacitatea de a fi fericit când nu este implicat într-o relaţie, tendinţa de a fi prea critic şi dominator cu soţul/soţia şi copiii. Ca toate trăsăturile de personalitate, acestea sunt greu de schimbat, dar pentru ele există terapia prin limbaj. De obicei, terapia nu poate schimba personalitatea, dar te învaţă cum să poţi lucra asupra trăsăturilor tale problematice. Şi totuşi, când Kramer prescria Prozac, trăsăturile incomode dispăreau. Obiceiuri de o viaţă dispărute peste noapte (la cinci săptămâni după ce începeau să ia Prozac), în timp ce ani de psihoterapie nu aveau nici un rezultat. De aceea, Kramer a inventat termenul „psihofarmacologie cosmetică“, pentru că Prozac părea să promită că psihiatrii puteau modela şi perfecţiona minţile la fel cum chirurgii plasticieni modelează şi perfecţionează trupurile.

Pare acest lucru a fi progres sau cutia Pandorei? Înainte de a răspunde la întrebare, gândeşte-te la următorul lucru: care dintre următoarele două zicale ţi se pare cea mai adevărată: „Fii tot ce poţi să fii“ sau „Înainte de toate, fii sincer cu tine însuţi“. Cultura noastră le sprijină pe amândouă – autoîmbunătăţire fără sfârşit şi autenticitate – dar uneori fentăm contradicţia deschizând autoîmbunătăţirea în autenticitate. La fel cum educaţia implică o luptă de doisprezece până la douăzeci de ani cu potenţialul tău intelectual, dezvoltarea caracterului ar trebui să implice o luptă de o viaţă pentru îmbunătăţirea potenţialului tău moral (vezi capitolul 8). Un copil de nouă ani nu este sincer cu el însuşi dacă îşi păstrează caracterul şi gândirea unui copil de nouă ani; el lucrează din greu pentru a-şi atinge sinele ideal, împins şi condus de părinţii săi către cursuri nesfârşite extraşcolare şi ore de pian, religie, artă şi sport în weekend. Atâta vreme cât schimbarea este treptată şi se datorează muncii copilului, acesta primeşte

merite morale pentru schimbare, iar acea schimbare este în serviciul autenticităţii. Dar dacă ar exista o pilulă care ar îmbunătăţi talentul la tenis? Sau o mică intervenţie chirurgicală care implantează virtuozitatea la pian direct şi permanent în creier? O astfel de separare a autoîmbunătăţirii de autenticitate i-ar face pe mulţi oameni să dea înapoi cu oroare.

Oroarea mă fascinează, mai ales atunci când nu există nici o victimă. Eu studiez reacţiile morale la păcate minore, dar tabu, cum ar fi incestul consensual şi încălcarea obligaţiilor militare de către un soldat. Aceste lucruri *par* dezgustătoare şi inacceptabile pentru majoritatea oamenilor, chiar şi atunci când nu pot explica de ce. (Voi explica de ce în capitolul 9.) Cercetările mele indică faptul că un set mic de instincte morale înnăscute ghidează şi constrâng numeroasele sisteme morale din lume şi unul dintre aceste instincte este că trupul pare a fi un templu care găzduieşte un suflet în interiorul său.[45] Chiar şi oamenii care nu cred în Dumnezeu în mod conştient sunt ofensaţi sau nu se simt confortabil la gândul că cineva şi-ar trata trupul doar ca pe un teren de joacă al cărui singur scop este plăcerea. O femeie timidă care îşi operează nasul, îşi măreşte sânii, îşi face douăsprezece găuri pentru cercei şi ia Prozac este la fel de şocantă ca un preot care îşi remodelează biserica să arate ca interiorul apartamentului de burlac al lui Austin Powers.

În cazul bisericii, transformarea i-ar putea răni pe alţii prin a-i face pe câţiva membri ai parohiei să moară de apoplexie. Este greu să găseşti greşeala femeii care se autotransformă astfel, în afară de aruncarea unei vagi noţiuni că nu ar fi fidelă sie însăşi. Dar dacă acea femeie a fost nefericită până atunci cu personalitatea ei supersensibilă şi inhibată şi dacă a făcut ceva progrese prin psihoterapie, atunci de ce ar trebui să fie fidelă unui sine pe care nu îl vrea? De ce să nu se schimbe în mai bine? Când am luat Paxil, mi-am schimbat stilul afectiv în mai bine. M-am transformat într-o persoană care nu eram

eu, dar care dorisem să fiu de mult timp: o persoană care se îngrijorează mai rar, care vede lumea ca fiind plină de posibilități și nu de pericole. Paxil mi-a îmbunătățit echilibrul dintre sistemul de apropiere și sistemul de retragere și, dacă nu ar fi avut efecte secundare, l-aș fi luat până în ziua de azi.

Deci eu pun la îndoială opinia foarte răspândită că Prozac și alte medicamente din clasa lui sunt prea mult prescrise. Este ușor pentru cei care au câștigat la loteria corticală să propovăduiască importanța muncii asidue și lipsa de naturalețe a scurtăturilor chimice. Dar pentru cei care, nu din vina lor, au ajuns la capătul negativ al spectrului afectiv, Prozac este un mod de a compensa nedreptatea făcută la loteria corticală. Mai mult, este ușor pentru cei care cred foarte tare în ideea că trupul este un templu să afirme că psihofarmacologia cosmetică este un sacrilegiu. Într-adevăr, ceva nu este în regulă când psihiatrii nu-i mai privesc și nu-i mai ascultă pe pacienții lor ca pe niște oameni, ci ca și cum un mecanic auto ar asculta un motor, încercând să-și dea seama ce șurub mai are de strâns. Dar dacă teoria hipocampusului despre Prozac este corectă, mulți oameni chiar au nevoie de o îndreptare tehnică. Este ca și cum ar fi condus ani de zile cu frâna de mână trasă pe jumătate și s-ar putea să merite să facă un experiment de cinci săptămâni să vadă cum ar fi viața lor dacă lasă frâna de mână complet. Privit din acest unghi, Prozacul nu mai reprezintă pentru cei excesiv de „îngrijorați" doar cosmetică. Este mai degrabă ca și cum ai da lentile de contact unei persoane cu vedere slabă, dar încă funcțională, și care a învățat să facă față acestor limitări ale sale. Departe de a fi o trădare a sinelui adevărat al acelei persoane, lentilele de contact pot fi o scurtătură rezonabilă către o funcționare adecvată.

Maximele care au deschis acest capitol sunt adevărate. Viața este ceea ce facem din ea, iar viața noastră este creația minții noastre.

Dar aceste afirmaţii nu prea se dovedesc a fi de ajutor până când nu sunt puse în evidenţă de teoria sinelui divizat (cum ar fi călăreţul şi elefantul) şi de o înţelegere a favorizării negativităţii şi a stilului afectiv. Odată ce ştii de ce schimbarea este atât de greu de realizat, poţi da la o parte metoda care implică forţa brută şi poţi aborda drumul către autoîmbunătăţire într-un mod psihologic mai sofisticat. Buddha a avut mare dreptate: ai nevoie de o metodă pentru a îmblânzi elefantul, pentru a-ţi schimba gândirea treptat. Meditaţia, terapia cognitivă şi Prozacul sunt trei mijloace eficiente de a face acest lucru. De vreme ce fiecare va fi mai eficient pentru unii şi mai puţin sau deloc pentru alţii, sunt de părere că toate trei ar trebui să fie la îndemână şi să li se facă mai multă publicitate. Viaţa în sine este ceea ce faci din ea şi poţi – prin meditaţie, terapie cognitivă şi Prozac – să te remodelezi.

Capitolul 3

Reciprocitatea şi răzbunarea

Zigong a întrebat: „Există un singur cuvânt care ţi-ar putea ghida întreaga viaţă?" Maestrul a răspuns: „Să fie acesta reciprocitatea? Ce nu doreşti să se abată asupra ta, nu face altora."

– Analectele lui Confucius[1]

Ceea ce ţie îţi displace, nu îi face semenului tău; asta este, în câteva cuvinte, întreaga Tora; restul este un discurs asupra acestui punct vital.

– Rabinul Hillel, secolul I, î. Chr.[2]

Când înţelepţii aleg un singur cuvânt sau principiu care îi ridică deasupra tuturor, acela este întotdeauna *dragoste* sau *reciprocitate*. În capitolul 6 se va vorbi despre dragoste, iar în acest capitol despre reciprocitate. Amândouă se referă, în ultimă instanţă, la acelaşi lucru: cum ne legăm unul de celălalt.

În scena de deschidere a filmului *Naşul* putem observa o portretizare excepţională a reciprocităţii în acţiune. Este ziua nunţii fiicei Naşului, Don Corleone. Imigrantul italian Bonasera, un cioclu a venit să-i ceară o favoare: să se răzbune pentru violarea onoarei şi trupului propriei sale fiice, care fusese bătută de prietenul ei şi de alt tânăr. Bonasera descrie atacul, arestarea şi judecarea celor doi băieţi. Judecătorul le dăduse o sentinţă cu suspendare şi îi eliberase în aceeaşi zi. Bonasera

era umilit şi furios, aşa că venise la Don Corleone să-l roage să se facă dreptate. Corleone îl întreabă ce vrea mai exact. Bonasera şopteşte ceva la urechea sa, lucru despre care putem presupune cu uşurinţă că a fost „ucide-i“. Corleone refuză şi îi spune lui Bonasera că nu a fost un prieten foarte bun până în acel moment. Bonasera recunoaşte că îi fusese teamă să nu se bage în „buclucuri“. Dialogul continuă:[3]

CORLEONE: Înţeleg. Ai găsit paradisul în America, ai o afacere înfloritoare, trăieşti bine. Poliţia te-a protejat; şi apoi au fost judecătoriile. Şi nu ai avut nevoie de mine ca prieten. Dar acum vii şi-mi spui: „Don Corleone, fă-mi dreptate.“ Dar nu mă rogi cu respect. Nu-mi oferi prietenia ta. Nici măcar nu-ţi trece prin cap să mă numeşti Naşule. În schimb, tu vii în casa mea, în ziua nunţii fiicei mele, şi mă rogi să înfăptuiesc o crimă pentru bani.

BONASERA: Te rog să îmi faci dreptate.

CORLEONE: Asta nu e dreptate, fiica ta este încă în viaţă.

BONASERA: Atunci să sufere şi ei cum suferă ea. (pauză) Cât vrei să-ţi dau?

CORLEONE: Bonasera... Bonasera... Ce ţi-am făcut eu să mă tratezi cu atâta lipsă de respect? Dacă veneai la mine ca prieten, atunci javrele astea care ţi-au murdărit fata ar fi suferit chiar azi. Şi dacă, din întâmplare, un om cinstit ca tine îşi făcea duşmani, atunci ei erau şi duşmanii *mei*. Şi atunci le-ar fi fost teamă de tine.

BONASERA: Fii prietenul meu (se înclină în faţa lui Corleone) Naşule? (îi sărută mâna).

CORLEONE: Bine. (pauză) Într-o zi, şi acea zi s-ar putea să nu vină niciodată, te voi chema ca să-mi faci un serviciu. Dar până în ziua aceea – acceptă această dreptate ca un dar de ziua nunţii fiicei mele.

Această scenă este extraordinară, un soi de uvertură în care ni se prezintă temele violenţei, rudeniei şi moralei care

dirijează filmul mai departe. Dar ceea ce mie mi se pare extraordinar este cât de uşor ne vine să înţelegem această interacţiune complexă dintr-o subcultură străină. Înţelegem în mod intuitiv de ce Bonasera vrea ca tinerii să fie ucişi şi de ce Corleone refuză să o facă. Ne dezgustă încercarea neîndemânatică a lui Bonasera de a oferi bani când tot ce lipsea era o relaţie potrivită. Înţelegem că prin acceptarea unui „dar" de la un şef al Mafiei, te legi cu un lanţ de el, nu cu o funie anemică. Înţelegem toate aceste lucruri fără efort, pentru că vedem lumea prin prisma reciprocităţii. Reciprocitatea este un instinct profund; ea este moneda de schimb a vieţii de zi cu zi. Bonasera o foloseşte pentru a cumpăra răzbunarea, ceea ce în sine este o formă de reciprocitate. Corleone se foloseşte de ea pentru a-l manipula pe Bonasera ca acesta să se alăture familiei sale mafiote extinse. În restul capitolului voi explica cum am adoptat noi oamenii reciprocitatea ca monedă de schimb socială şi cum o poţi folosi cu înţelepciune.

Ultrasocialitatea

Ţi se pare că animalele care zboară încalcă legile fizicii, dar numai până când înveţi ceva mai multă fizică. Zborul s-a dezvoltat independent, cel puţin de trei ori în regnul animal: la insecte, la dinozauri (incluzând păsările din era modernă) şi la mamifere (liliecii). În fiecare caz exista deja o trăsătură fizică ce avea proprietăţi cu potenţial aerodinamic (de exemplu, solzii care s-au alungit în forma penelor, lucru care a făcut posibilă planarea).

Animalele care trăiesc în societăţi mari şi liniştite par să încalce legile evoluţiei (cum ar fi, de pildă, competiţia şi supravieţuirea celui mai puternic), dar numai atunci când ştii ceva mai multe despre evoluţie. Ultrasocialitatea[4] – existenţa unor mari societăţi cooperative în care sute sau mii de indivizi culeg beneficiile unei diviziuni pe scară largă a muncii – a evoluat

independent cel puţin de patru ori în regnul animal: în rândul himenopterelor (furnici, albine şi viespi), termitelor, cârtiţelor golaşe şi oamenilor. În fiecare caz exista deja o trăsătură cu proprietăţi de promovare a cooperării. Pentru toate speciile non-umane ultrasociale, acea trăsătură era genetica altruismului faţă de rude. Este clar că animalele şi-ar risca viaţa pentru siguranţa puilor: singurul mod de a câştiga în jocul evoluţiei este să laşi cópii ale genelor tale. Şi nu numai copiii tăi poartă astfel de reproduceri. Fraţii şi surorile tale sunt înrudiţi cu tine în acelaşi grad ca şi copiii tăi (gene împărtăşite în proporţie de 50%); nepoţii şi nepoatele împărtăşesc cu tine un sfert dintre gene, iar verişorii o optime. Deci folosind un calcul strict darwinian, orice preţ ai plăti pentru a-ţi salva copilul, ai fi dispus să îl plăteşti pentru a-ţi salva două nepoate şi patru verişori.[5]

La fel cum toate animalele care trăiesc în grupuri cooperative stau în grupuri de rudenie apropiată, majoritatea altruismelor din regnul animal reflectă simpla axiomă care spune că genele împărtăşite echivalează cu interese împărtăşite. Dar pentru că împărtăşirea se cam reduce cu fiecare ramură nouă din arborele genealogic (verii de rangul doi împărtăşesc numai a treizeci şi doua parte din gene), altruismul rudeniei explică numai cum grupurile de câteva zeci sau poate de o sută de animale muncesc împreună. Dintr-un grup cu câţiva mii de membri, numai câţiva ar fi destul de apropiaţi astfel încât să se rişte unul pentru celălalt. Restul ar trebui să fie adversari în sensul darwinian. Iată de unde au luat strămoşii albinelor, termitelor şi ai cârtiţelor mecanismul comun al altruismului rudeniei, care face ca multe specii să fie sociabile şi l-au transformat[6] în bazele ultrasocialităţii lor neobişnuite: toţi sunt fraţi şi surori. Aceste specii au conceput un sistem reproducător în care fiecare regină produce toţi copiii şi aproape toţi copiii sunt fie sterili (furnicile), fie capacităţile lor de reproducere sunt reprimate (albinele, cârtiţele). Astfel, un stup

de albine, un cuib sau o colonie a acestor animale găzduiesc, de fapt, o mare familie. Dacă toţi din jurul tău sunt fraţi şi dacă supravieţuirea genelor tale depinde de supravieţuirea reginei tale, atunci egoismul devine o sinucidere genetică. Aceste specii ultrasociale dispun de niveluri de cooperare şi sacrificiu care încă îi miră şi îi inspiră pe cei care le studiază. Unele furnici, de exemplu, îşi petrec vieţile atârnând de capătul unui tunel, oferindu-şi abdomenele pentru a fi folosite ca magazii pentru alimente de către restul grupului.[7]

Celelalte grupuri ultrasociale au evoluat într-un stadiu de ultra-rudenie, care le-a dus automat la ultra-cooperare (cum ar fi construirea şi apărarea unui muşuroi mare), lucru care a permis diviziuni masive ale muncii (furnicile au soldaţi, muncitori manuali, asistenţi medicali şi magazii pentru păstrarea alimentelor), lucru care la rândul său a permis abundenţa laptelui şi a mierii din interiorul muşuroaielor/cuiburilor sau a substanţei pe care o folosesc pentru a construi locuri pentru înmagazinarea alimentelor în surplus. Noi, oamenii, încercăm să extindem altruismul rudeniei prin folosirea unor nume fictive de familie pentru oameni care nu ne sunt rude, ca atunci când copiii sunt încurajaţi să-i numească pe părinţii prietenilor unchiul cutare şi mătuşa cutare. Mafia este cunoscută ca „familia", şi ideea în sine de naş este o încercare de a forma o legătură cu un om care nu are nici un fel de legătură de sânge cu tine. Deci există ceva foarte atrăgător în mintea umană pentru rudenie şi altruismul de acest gen subliniază existenţa răspândită a nepotismului. Dar chiar şi în Mafie, altruismul rudeniei se opreşte la un punct. La un moment dat trebuie să lucrezi cu oameni care sunt în cel mai bun caz rude de departe şi, pentru a face acest lucru, ai face bine să ai un as în mânecă.

O mână spală pe alta

Ce ai face dacă ai primi o felicitare de Crăciun de la un străin? Eu personal m-aş gândi la un studiu în care un psiholog a

trimis felicitări de Crăciun unor oameni la întâmplare. Cei mai mulţi i-au răspuns cu o felicitare.[8] În cartea sa minunată, *Psihologia persuasiunii*,[9] Robert Cialdini de la Universitatea de stat Arizona citează acest studiu împreună cu altele ca dovadă că oamenii au un reflex de reciprocitate automat, fără să stea prea mult pe gânduri. Ca şi alte animale, noi ne vom comporta într-un anume fel când lumea din exterior ne trimite anumiţi stimuli. Un pui de pescăruş va vedea un punct roşu pe ciocul mamei sale şi îl va ciupi automat, iar mâncarea regurgitată de aceasta va ieşi. Puiul de pescăruş va ciupi la fel de tare şi un punct roşu de pe un creion. O pisică urmăreşte un şoarece folosind aceeaşi tehnică de aşteptat la pământ şi apoi de apropiere rapidă şi lovire a prăzii folosită de toate pisicile din lume. Pisica va folosi aceeaşi tehnică pentru a ataca un ciucurel atârnând de capătul unui fir, care activează accidental modulul de detectare a cozii de şoarece din pisică. Cialdini vede reciprocitatea umană ca pe un reflex uman similar: unei persoane i se face o favoare de către o cunoştinţă şi persoana vrea să înapoieze favorul. Persoana va înapoia şi un favor nesemnificativ de la un necunoscut, cum ar fi trimiterea unei felicitări de Crăciun fără prea mare valoare.

Există o uşoară lipsă de paralelism între exemplul cu animalele şi cel cu oamenii. Pescăruşul şi pisicile răspund la stimuli vizuali cu mişcări corporale specifice, executate instantaneu. Persoana răspunde la *semnificaţia* unei situaţii cu o motivaţie, care poate fi satisfăcută printr-o varietate de mişcări corporale peste câteva zile. Deci ceea ce este încorporat într-o persoană este o *strategie*: dai şi primeşti. Fă şi altora ce-ţi fac ei ţie. Mai specific, strategia primeşti şi dai este să fii drăguţ în prima rundă de interacţiune, dar după asta, să-i faci partenerului tău ceea ce ţi-a făcut şi el în runda precedentă.[10] Primeşti şi dai ne duce mult în afara altruismului de rudenie. Ea deschide posibilitatea de a forma relaţii de cooperare cu străinii.

Majoritatea interacţiunilor dintre animale (altele decât rude apropiate) sunt jocuri cu suma zero: câştigul unui animal

este pierderea altuia. Dar viaţa este plină de situaţii în care cooperarea poate extinde plăcinta care trebuie împărţită, numai dacă se va găsi un mod de a coopera fără să fii exploatat. În special animalele care vânează sunt vulnerabile la variaţia succesului: pot găsi mult prea multă mâncare într-o zi şi apoi nici un gram în următoarele trei săptămâni. Animalele care pot ceda surplusul lor dintr-o zi pentru a-şi asigura un împrumut într-o altă zi în care vor avea nevoie au mai multe şanse să supravieţuiască nedreptăţilor sorţii. Liliecii vampiri, de exemplu, vor regurgita sânge obţinut într-o noapte cu pradă bogată în gura unui liliac neînrudit mai puţin norocos. Acest comportament pare să violeze spiritul darwinian de competiţie, numai că liliecii îi ţin minte pe cei care i-au ajutat într-o zi sau alta şi îi ajută în primul rând pe acei indivizi.[11] Ca şi Naşul, liliecii joacă primeşti şi dai, şi la fel fac şi alte animale sociale, mai ales cele care trăiesc în grupuri mici, relativ stabile, în care membrii se pot recunoaşte reciproc ca indivizi.[12]

Dar dacă răspunsul la necooperare este simpla necooperare în runda următoare, atunci primeşti şi dai poate reuni numai grupuri de câteva sute. Într-un grup destul de mare, un liliac vampir escroc poate ruga în fiecare seară alt liliac ce a avut succes să îi dea de mâncare, şi apoi să se înfăşoare în aripi şi să se prefacă a dormi când aceştia vin să-i ceară să li se întoarcă favoarea. Ce vor face cu el? Dacă ar fi fost vorba de un om, aş şti foarte bine ce vor face: l-ar bate de i-ar suna apa-n cap. Răzbunarea şi recunoştinţa sunt sentimentele morale care amplifică şi sprijină practica de tip primeşti şi dai. Sentimentele de răzbunare şi recunoştinţă par să fi evoluat chiar din pricină că sunt nişte arme foarte folositoare în a-i ajuta pe indivizi să creeze relaţii de cooperare, câştigând astfel de pe urma jocurilor a căror sumă nu este zero.[13] O specie răzbunătoare sau recunoscătoare poate sprijini grupuri sociale mai mari şi mai cooperante, deoarece câştigul obţinut de escroci este redus de costul pe care îl presupune apariţia duşmanilor.[14] Prin urmare, beneficiile generozităţii sunt mărite prin crearea prieteniilor.

Primeşti şi dai pare a fi construit în natura umană sub forma unui set de sentimente morale care ne fac să vrem să returnăm o favoare, să insultăm pe cineva care ne-a insultat, să pretindem ochi pentru ochi, dinte pentru dinte. Câţiva teoreticieni noi[15] chiar vorbesc despre existenţa unui „organ de schimb" în creierul uman, ca şi cum o parte din creier ar fi consacrată unui răboj care ţine contul dreptăţilor, al datoriilor acumulate şi al schimburilor sociale. Organul acesta trebuie privit ca o metaforă – nimeni nu se aşteaptă să găsească o parte de ţesut neural a cărui funcţie este realizarea reciprocităţii. Însă, dacă generalizăm semnificaţia cuvântului „organ" şi acceptăm ideea că sistemele funcţionale din creier sunt adesea compuse din multe părţi de ţesut neural care lucrează împreună pentru a realiza o sarcină specifică, atunci dovezi recente sugerează că există cu adevărat un astfel de organ de schimb în creier.

Să presupunem că ai fost invitat să joci jocul „ultimatumului" pe care economiştii l-au inventat[16] pentru a studia tensiunea dintre corectitudine şi lăcomie. El este în felul următor: doi oameni vin la laborator, dar nu se întâlnesc niciodată. Investigatorul îi dă unuia dintre ei – să presupunem că nu ţie – douăzeci de bancnote de un dolar şi îl roagă să îi împartă între voi doi oricum vrea el. Apoi ţie îţi dă un ultimatum: ori iei ce ţi se dă, ori nu mai iei deloc. Ideea este că dacă tu nu iei nimic şi spui nu, atunci nici unul dintre voi nu primeşte nimic. Aşa că, dacă aţi fi amândoi perfect raţionali, după cum ar prezice majoritatea economiştilor, partenerul tău ţi-ar oferi 1 dolar, ştiind că ai prefera 1 dolar faţă de nimic, iar tu i-ai accepta oferta pentru că investigatorul avea dreptate. Dar economiştii s-au înşelat asupra ambelor presupuneri. În realitate, nimeni nu oferă 1 dolar, cam jumătate dintre oameni oferă 10 dolari. Dar ce ai face dacă partenerul tău ţi-ar oferi 7 dolari? Sau 5? Sau 3? Majoritatea oamenilor ar accepta 7 dolari, dar nu şi 3 dolari. Majoritatea oamenilor sunt dispuşi să plătească cu niscaiva dolari, dar nu cu 7, pentru a-şi pedepsi partenerul egoist.

Acum să presupunem că ai jucat acest joc în timp ce te aflai în interiorul unui scanner fMRI. Alan Sanfey[17] şi colegii săi de la Princeton au făcut oamenii să-l joace şi apoi s-au uitat la ce părţi din creier erau active când li se făceau nişte oferte nedrepte. Una dintre cele trei zone care difereau cel mai mult (când se comparau răspunsurile de la oferte corecte *versus* oferte incorecte) era insula frontală, o zonă a cortexului pe partea frontală internă a creierului. Insula frontală este cunoscută a fi activă în majoritatea cazurilor de trăire a unor emoţii negative sau neplăcute, în special furie sau dezgust. Altă zonă a fost cortexul prefrontal dorsolateral, o zonă chiar în spatele marginilor frunţii, cunoscută a fi activă în majoritatea cazurilor de gândire şi calculare. Probabil că descoperirea cea mai impresionantă a studiului lui Sanfey este că răspunsul final al oamenilor – acceptare sau refuzare – poate fi prezis privind starea creierului lor cu câteva momente înainte de a fi apăsat pe un buton pentru a face o alegere. Acei subiecţi care au avut mai multă activitate în insulă decât în cortexul prefrontal dorsolateral refuzau de obicei oferta nedreaptă, în timp ce ceilalţi, cu activitate inversă, acceptau oferta, în general. (Nu este de mirare că oamenii de marketing, consultanţii politici şi CIA-ul sunt atât de interesaţi în imageria neurală şi „neuromarketing".)

Recunoştinţa şi răzbunarea sunt doi mari paşi pe drumul care a dus către o ultrasocialitate umană şi este important să ne dăm seama că sunt două feţe ale aceleiaşi monede. Ar fi greu să se dezvolte una fără cealaltă. Un individ care este recunoscător fără să fie răzbunător ar fi o ţintă uşoară pentru exploatare, în timp ce un tip răzbunător şi nerecunoscător şi-ar îndepărta toţi potenţialii parteneri de cooperare. Recunoştinţa şi răzbunarea sunt, fără a fi o coincidenţă, forţe majore care ţin mafia unită. Naşul se află în centrul unei vaste reţele de obligaţii reciproce şi favoruri. El acumulează putere cu fiecare favoare pe care o acordă, sigur pe adevărul că nici o persoană

care pune preţ pe propria viaţă nu va nesocoti plătirea datoriei când Naşul o doreşte. Răzbunarea, pentru majoritatea dintre noi, este mult mai puţin drastică, dar dacă ai lucrat destul timp într-un birou ştii că există multe feluri subtile de a te răzbuna pe cei care te-au enervat, la fel cum există multe feluri în care îi poţi ajuta pe cei care te-au sprijinit la rândul lor.

Tu îl înjunghii pe el, eu te înjunghii pe tine

Când am spus că oamenii l-ar bate măr pe un ingrat care nu a întors o favoare importantă, am exagerat. Pentru prima ofensă, probabil că oamenii doar ar bârfi. I-ar strica reputaţia. Bârfa este o altă piesă din puzzle-ul felului în care oamenii au devenit ultrasociali. Probabil că este şi motivul pentru care avem capetele aşa de mari.

Woody Allen şi-a descris odată creierul ca fiind „al doilea organ preferat al său“, dar pentru majoritatea dintre noi este cel mai scump de întreţinut. El cântăreşte numai 2% din greutatea noastră, dar consumă 20% din energia totală. Creierele omeneşti cresc aşa de mari, încât fiinţele umane trebuie născute prematur[18] (cel puţin comparativ cu alte mamifere care se nasc când creierele lor sunt mai mult sau mai puţin gata de a le controla corpul) şi chiar şi atunci de abia pot trece prin canalul de naştere. Odată ieşite din pântece, aceste creiere gigantice ataşate la corpuri neajutorate de bebeluşi cer să fie cărate vreun an sau doi. Triplarea dimensiunii creierului de pe timpul ultimului nostru strămoş comun cu cimpanzeii de azi i-au costat mult pe părinţi, aşa că trebuie să fi fost un motiv întemeiat pentru care lucrurile stau aşa. Unii au spus că motivul a fost vânătoarea şi fabricarea uneltelor, alţii spun că materia cenuşie în plus i-a ajutat pe strămoşii noştri să localizeze fructele. Dar singura teorie care explică de ce animalele au dimensiuni specifice ale creierului este cea care spune că mărimea creierului depinde de mărimea grupului social. Robin Dunbar[19] a

demonstrat că *în cadrul* oricărei grupe de specii de vertebrate – primate, carnivore, ungulate, păsări, reptile sau peşti – logaritmul creierului este aproape perfect proporţional cu logaritmul mărimii grupului social. Cu alte cuvinte, peste tot în regnul animal, creierele cresc pentru a manageria grupuri din ce în ce mai mari. Animalele sociale sunt animale deştepte.

Dunbar indică faptul că cimpanzeii trăiesc în grupuri de câte aproximativ 30 de membri şi, ca toate primatele sociale, ei petrec mult timp îngrijindu-se unul pe altul. Fiinţele umane ar trebui să trăiască în grupuri de aproximativ 150 de persoane, după logaritmul dimensiunii creierului nostru, şi studii asupra grupurilor de vânători şi oameni ai pădurii, asupra unor unităţi militare şi a carneţelului de adrese al orăşenilor sugerează că 100-150 este mărimea naturală a unui grup în care oamenii pot cunoaşte pe cineva direct, după faţă sau nume, şi cum toată lumea este interconectată. Dar dacă îngrijirea este atât de vitală pentru socializarea primatelor, şi dacă strămoşii noştri au trăit în grupuri din ce în ce mai mari (dintr-un alt motiv, probabil pentru a profita de o nouă nişă ecologică cu riscuri de prădare ridicate), înseamnă că, la un moment dat, îngrijirea a devenit un mijloc inadecvat pentru păstrarea relaţiilor.

Dunbar sugerează că limbajul a evoluat ca un înlocuitor pentru îngrijirea fizică[20]. Limbajul permite unor grupuri mici de oameni să formeze legături rapide şi să înveţe unii de la alţii despre legăturile celorlalţi. Dunbar notează faptul că oamenii chiar folosesc limbajul, în primul rând pentru a vorbi despre alţi oameni – pentru a afla cine ce face cui, cine s-a cuplat cu cine, cine se ceartă cu cine. Şi mai subliniază faptul că în specia noastră ultrasocială, succesul vine din a juca jocul social foarte bine. Nu este vorba de ceea ce ştii, ci pe cine ştii. Pe scurt, Dunbar propune ideea că limbajul a evoluat pentru că a mijlocit bârfa. Indivizii care au putut să răspândească informaţii sociale, folosind orice mijloace primitive de comunicare, au avut un avantaj faţă de cei care nu au putut. Şi odată ce oamenii

au început să bârfească, a apărut o întrecere continuă în a deţine arta manipulării sociale, a agresiunii relaţiilor şi a managementului reputaţiei, toate acestea cerând şi mai multă putere a creierului.

Nimeni nu ştie cu adevărat cum a evoluat limbajul, dar găsesc că speculaţia lui Dunbar este atât de fascinantă, încât trebuie să o împărtăşesc altor oameni. Nu este o bârfă bună – la urma urmei, nu-l cunoaşteţi pe Dunbar – dar dacă sunteţi ca mine, simţiţi nevoia să spuneţi şi prietenilor voştri orice descoperiri care vă fascinează sau vă uimeşte, şi această nevoie în sine ilustrează concluzia lui Dunbar: suntem motivaţi să dăm mai departe informaţia prietenilor noştri, uneori chiar spunem, „Nu pot să o ţin pentru mine, trebuie să o spun cuiva". Şi când dai mai departe o bârfă delicioasă, ce se întâmplă? Reflexul de reciprocitate al prietenei tale se pune în funcţiune şi se simte uşor obligată să returneze favoarea. Dacă ştie ceva despre persoana sau situaţia în cauză este posibil să spună: „Ah, serios? Eu am auzit că..." Bârfa naşte bârfă şi ne permite să fim la curent cu statutul reputaţiei fiecăruia fără să trebuiască să fim de faţă la toate faptele bune sau rele. Bârfa creează un joc a cărui sumă nu este zero pentru că nu ne costă nimic să ne dăm informaţii reciproc, şi totuşi, ambii beneficiem de pe urma primirii informaţiei.

Deoarece sunt interesat în mod special de rolul pe care îl joacă bârfa în viaţa noastră morală, am fost bucuros când o studentă talentată de masterat de la cursurile mele, Holly Hom, mi-a spus că vrea să studieze bârfa. Într-unul dintre studiile lui Holly,[21] am rugat 51 de oameni să completeze un scurt chestionar de fiecare dată când purtau o conversaţie mai lungă de zece minute de-a lungul unei săptămâni. Apoi am luat numai documentele cu discuţiile despre altă persoană, lucru care ne-a oferit cam un episod de bârfă pe zi de persoană. Printre descoperirile noastre principale: bârfa este copleşitor de critică şi de obicei este despre încălcările codurilor morale şi sociale de

către ceilalţi. (Pentru studenţii la facultate acest lucru a însemnat multă vorbărie despre sexualitate, curăţenie şi obiceiurile de consumat alcool ale prietenilor şi colegilor de apartament.) Oamenii au poveşti ocazionale despre faptele bune ale celorlalţi, dar aceste povestiri constituie numai o zecime din subiectul bârfelor, restul fiind despre greşeli. Când oamenii oferă bârfă de înaltă calitate (adică foarte interesantă) se simt mai puternici, au un sentiment comun despre ceea ce este bine şi ce este rău şi, cel mai important lucru pentru acest capitol, se simt mai apropiaţi de partenerii lor de bârfă.

Un al doilea studiu relevă faptul că majoritatea oamenilor au o părere negativă despre bârfă şi bârfitori, chiar dacă aproape toată lumea face acest lucru. Când am comparat atitudinea oamenilor despre bârfă cu funcţiile sociale pe care le îndeplineşte aceasta, Holly şi cu mine am ajuns la concluzia că bârfa este subapreciată. Într-o lume fără bârfă, oamenii nu ar scăpa dacă ar omorî pe cineva, dar ar scăpa dacă ar fi nepoliticoşi, egoişti şi antisociali, uneori inconştienţi de propriile lor greşeli. Bârfa lărgeşte trusa noastră de sentimente morale. Într-o lume bârfitoare nu simţim doar recunoştinţă sau ranchiună faţă de cei care ne ajută sau ne rănesc; simţim porniri palide, dar educative de dispreţ şi mânie cu privire la oameni pe care nici nu-i cunoaştem. Simţim o ruşine profundă când auzim despre planurile, dorinţele şi eşecurile personale ale unora. Bârfa are rol atât de judecător, cât şi de învăţător. Fără ea, în lume ar fi numai haos şi ignoranţă.[22]

Multe specii dau dovadă de reciprocitate, dar numai oamenii pot bârfi, şi multe dintre lucrurile pe care le discutăm se referă la valoarea altor oameni drept parteneri într-o relaţie de reciprocitate. Folosindu-ne de aceste instrumente, noi creăm o lume ultrasocială, în care ne abţinem de la a profita de majoritatea celor mai slabi ca noi, o lume în care chiar îi ajutăm pe cei care probabil nu vor putea să ne returneze favoarea pe viitor. Noi vrem să jucăm dai şi primeşti, adică începem prin a

fi de treabă, fără a fi băgăcioşi, şi vrem să ne cultivăm o reputaţie de persoane decente. Bârfa şi reputaţia asigură că vei culege ceea ce semeni – o persoană care este crudă va descoperi că şi ceilalţi se poartă urât cu ea, o persoană drăguţă va fi tratată bine de semenii ei. Bârfa combinată cu reciprocitatea permit karmei să funcţioneze aici pe pământ şi nu în viaţa următoare. Dacă toată lumea ar juca dai şi primeşti bazându-se pe recunoştinţă, răzbunare şi bârfă, întregul sistem ar merge ca uns... numai că mai există şi egoism şi multă ipocrizie în lume (vezi capitolul 4).

Foloseşte forţa, Luke

Când a oferit reciprocitatea pentru cel mai bun cuvânt care te poate ghida în viaţă, Confucius a fost înţelept. Reciprocitatea este ca o baghetă magică care îţi poate netezi drumul prin jungla vieţii sociale. Dar cum oricine a citit cărţile cu Harry Potter, se ştie că baghetele magice pot fi folosite împotriva ta. Robert Cialdini a petrecut ani de zile studiind artele întunecate ale influenţei sociale: el răspundea frecvent la anunţuri care spuneau că se angajează comis voiajori şi telemarketeri, ca apoi să treacă prin programul lor de antrenament pentru a le învăţa tehnicile. Apoi a scris un manual[23] pentru cei care vor să reziste trucurilor „profesioniştilor convingerii“.

Cialdini descrie şase principii pe care oamenii de vânzări le folosesc împotriva noastră, dar principalul este reciprocitatea. Oamenii care vor ceva de la noi încearcă să ne ofere mai întâi ceva şi cu toţii avem mormane de stickere cu adrese şi felicitări gratuite de la asociaţiile de caritate care ni le-au dat din bunătatea inimii consultanţilor lor de marketing. Adepţii Hare Krishna au perfecţionat tehnica, îndesând flori ofilite şi copii ieftine ale cărţii *Bhagavad Gita* în mâinile trecătorilor nesuspicioşi, pentru ca mai apoi să ceară o donaţie. Când Cialdini i-a studiat pe adepţii Hare Krishna la aeroportul O'Hare din Chicago, a observat că se duceau constant la coşurile de gunoi

pentru a lua şi a recicla florile despre care ştiau că vor fi aruncate. Puţini oameni voiau florile, dar în zilele de început ale acestei tehnici, majoritatea erau incapabili de a le accepta fără să ofere ceva în schimb. Membrii Krishna s-au îmbogăţit prin declanşarea reflexelor de reciprocitate din oameni – până când toată lumea a aflat despre ei şi a găsit modalităţi de a evita „darul“, în primul rând.

Dar multe alte legiuni de vânzători te urmăresc. Dealerii de la supermarketuri şi de la Amway oferă mostre gratuite pentru a mări volumul vânzărilor. Ospătarii şi ospătăriţele pun o bomboană cu mentă la nota de plată, lucru care s-a demonstrat că poate creşte suma bacşişului.[24] Includerea unui „cec certificat“ de 5 dolari împreună cu un chestionar de completat şi trimis prin poştă creşte dispoziţia oamenilor de a completa chestionarul, chiar mai mult decât dacă se promite trimiterea a 50 de dolari pentru completarea acestuia.[25] Dacă primeşti ceva în schimbul a nimic, o parte din tine va fi satisfăcută, iar o parte din tine (o parte din elefant – procesele automate) îţi ghidează mâna către portofel sau către pixul cu care scrii un cec, pentru a da ceva înapoi.

Reciprocitatea funcţionează la fel de bine ca şi negocierea. Cialdini a fost rugat odată de către un cercetaş să cumpere bilete la un film pe care nu voia să îl vadă. Când Cialdini a spus nu, cercetaşul a întrebat dacă ar cumpăra nişte ciocolate mai ieftine. Cialdini s-a trezit plecând cu trei ciocolate pe care nu le voia. Cercetaşul făcuse o concesie şi Cialdini a reacţionat reciproc automat, făcând propria lui concesie. Dar în loc să se enerveze, Cialdini şi-a mai adunat nişte informaţii. A realizat propria lui versiune a acestei întâlniri, întrebând studenţii care mergeau prin campus dacă s-ar oferi voluntar să aibă grijă de un grup de delincvenţi juvenili la grădina zoologică pentru o zi. Numai 17% au fost de acord. Dar în alte condiţii ale studiului, studenţii erau mai întâi întrebaţi dacă s-ar oferi voluntar să lucreze câte două ore pe săptămână timp de doi

ani de zile cu delincvenţii juvenili. Toată lumea a răspuns negativ, dar când investigatorul i-a întrebat dacă ar merge la grădina zoologică cu delincvenţii pentru o zi, 50% au răspuns afirmativ.[26] Concesiile duc la concesii. Şi în negocierea financiară, oamenii care iau o poziţie iniţială extremă, dar oscilează în mijlocul procesului, ajung să se descurce mai bine decât cei care iau o poziţie iniţială rezonabilă şi apoi renunţă la ea.[27] Oferta extremă urmată de o concesie nu numai că obţine un preţ mai bun, ci şi un partener (sau victimă) mai fericit care este mult mai probabil să onoreze înţelegerea, pentru că simte că a avut mai multă influenţă asupra rezultatului. Procesul de *dă şi primeşte* creează un sentiment de parteneriat chiar şi în persoana uşor înşelată.

Aşa că data viitoare când un vânzător îţi oferă un dar sau o consultaţie gratuită, sau face o concesie de orice fel, fereşte-te. Nu-l lăsa să-ţi tot apese butonul reciprocităţii. Cel mai bun mod de a scăpa dintr-o asemenea situaţie este să combaţi reciprocitatea cu reciprocitate. Dacă poţi reevalua demersul vânzătorului pentru ceea ce este – un efort de a te exploata – atunci te vei simţi îndreptăţit să-l exploatezi şi tu. Acceptă darul sau concesia cu un sentiment de victorie – exploatezi un exploatator – nu de obligaţie nechibzuită.

Reciprocitatea nu este doar un mod de a avea de-a face cu cercetaşii sau oamenii de vânzări foarte enervanţi; este pentru prieteni şi iubiţi într-o egală măsură. Relaţiile sunt foarte sensibile la echilibru în stadiile lor incipiente şi un mod minunat de a le distruge este ori să dai prea mult (pari poate puţin cam disperat), ori să dai prea puţin (pari rece şi respingător). Mai degrabă relaţiile se dezvoltă cel mai bine printr-un proces echilibrat de tipul dau-primesc, care se exprimă prin favoruri, daruri, atenţie şi autodezvăluire. Primele trei sunt cumva de bun simţ, dar oamenii nu-şi dau seama adesea ce rol semnificativ joacă dezvăluirea unor informaţii personale încă de la început în jocurile amoroase. Când cineva îţi povesteşte

despre relaţii personale din trecut, există o presiune conversaţională să faci acelaşi lucru. În cazul în care această carte a dezvăluirilor este jucată prea devreme, vei simţi o ambivalenţă – reflexul tău de reciprocitate te va pregăti să faci o dezvăluire similară, însă o altă parte din tine se opune împărtăşirii unor astfel de informaţii unui necunoscut. Dar când cartea este jucată la timpul potrivit, conversaţia dezvăluirilor reciproce despre relaţiile din trecut poate fi o răscruce importantă pe drumul dragostei.

Reciprocitatea este un tonic pentru relaţii, cu multe efecte. Ea întăreşte, prelungeşte şi întinereşte legăturile sociale. Funcţionează atât de bine, parţial pentru că elefantul este un imitator natural. De exemplu, când interacţionăm cu cineva care ne place, avem o mică tendinţă de a-i copia mişcările şi gestica automat şi inconştient.[28] În cazul în care cealaltă persoană bate din picior, probabilitatea ca şi tu să baţi din picior este mare. Dacă îşi atinge faţa, este foarte probabil ca şi tu să ţi-o atingi pe a ta. Dar nu îi imităm doar pe acei oameni care ne plac; ne plac şi cei care ne imită pe noi. Oamenii care sunt imitaţi în mod discret, sunt mai amabili şi mai drăguţi cu imitatorul lor şi chiar cu alţii.[29] Ospătăriţele care îşi imită clienţii primesc bacşişuri mai grase.[30]

Imitaţia este un soi de lipici social, un fel de a spune „suntem unul." Plăcerile unificatoare ale imitaţiei sunt în special clare în activităţi sincronizate, cum ar fi dansurile sincron, urările de grup şi unele ritualuri religioase, în care oamenii încearcă să facă acelaşi lucru în acelaşi timp. O temă pe care o veţi regăsi pe parcursul acestei cărţi este că noi, oamenii, suntem creaturi de stup, ca şi albinele, şi totuşi, în lumea modernă, ne petrecem majoritatea timpului în afara stupului. Reciprocitatea, ca şi dragostea, ne reconectează.

Capitolul 4

Greşelile celorlalţi

De ce vezi paiul din ochiul fratelui tău şi bârna din ochiul tău nu o iei în seamă?... Făţarnice, scoate întâi bârna din ochiul tău şi atunci vei vedea să scoţi paiul din ochiul fratelui tău.

– Matei 7:3-5

Este uşor să vezi greşelile celorlalţi, dar dificil să-ţi vezi propriile greşeli. Omul arată greşelile celorlalţi de parcă ar fi praf în vânt, dar îşi ascunde propriile greşeli la fel cum un trişor îşi ascunde zarurile măsluite.

– Buddha[1]

Este distractiv să râzi de un ipocrit şi ultimii ani le-au oferit americanilor multe lucruri de care să facă haz. De exemplu, prezentatorul de radio conservator Rush Limbaugh, care a spus odată ca răspuns la acuzaţia că Statele Unite persecută un număr disproporţional de bărbaţi negri pentru infracţiuni legate de droguri, că şi consumatorii de droguri albi ar trebui să fie prinşi şi trimişi la închisoare. În 2003 a fost forţat să-şi mănânce cuvintele când nişte consilieri locali din Florida au descoperit că Rush cumpărase cantităţi masive de Oxycontină, un analgezic ce este cunoscut şi sub numele de „heroina ţăranului." Un alt caz s-a întâmplat în statul meu natal, Virginia. Reprezentantul nostru în Congres, Ed Schrock, se opunea vehement acordării drepturilor homosexualilor, mariajelor

între homosexuali şi înrolării homosexualilor în armată. Vorbind despre ororile unor asemenea servicii, el a spus: „Adică, la urma urmei, ei vor fi la duş cu tine şi vor sta la aceeaşi masă cu tine la popotă."[2] În august 2004 au fost făcute publice câteva casete cu înregistrări în care Schrock, un bărbat căsătorit, lăsa mesaje pentru linia telefonică interactivă de sex Megadates în care descria trăsăturile fizice ale bărbatului pe care îl căuta şi ce acte sexuale dorea să întreţină cu acesta.

Există o anumită plăcere în ironia moralistului răpus chiar de defectele pe care le acuzase la alţii. Este plăcerea unei glume bune. Unele glume sunt bune când sunt simple, dar majoritatea necesită cel puţin trei personaje, să zicem trei tipi care intră într-un bar în acelaşi timp, un preot, un pastor şi un rabin într-o barcă de salvare. Primii doi stabilesc un model şi al treilea îl încalcă. Când este vorba de ipocrizie, predica ipocritului este plasarea în context şi acţiunea lui ipocrită este poanta. Scandalul este un divertisment minunat, pentru că le permite oamenilor să simtă dispreţ, o emoţie morală care ne dă un sentiment de superioritate şi nu cere nimic în schimb. Când e vorba de dispreţ nu este nevoie să îndrepţi răul (cum este cu furia) sau să fugi de la locul faptei (cum este cu frica sau dezgustul). Şi partea cea mai tare este că dispreţul se poate împărtăşi. Povestiri despre căderile morale ale altora sunt printre cele mai răspândite forme de bârfă,[3] sunt o constantă a discuţiilor de la radio şi le oferă oamenilor o cale gata aşternută pentru a-şi demonstra orientarea morală comună. Spune-i unei cunoştinţe o poveste cinică care vă face pe amândoi să zâmbiţi cu superioritate şi să daţi din cap, şi iată cum apare deja o legătură.

Hei, opreşte-te! Unul dintre cele mai întâlnite sfaturi din toate culturile şi epocile este acela că suntem cu toţii ipocriţi şi, condamnându-i pe alţii, în ipocrizia noastră, nu facem decât să ne-o ţesem pe a noastră. Psihologii sociali au izolat recent mecanismul care ne face orbi la bârnele din ochiul nostru.

Implicaţiile morale ale acestor descoperiri sunt deranjante, căci ne încearcă frecvent certitudinile noastre morale cele mai puternice. Dar aceste implicaţii pot fi şi eliberatoare, înlăturând moralismul distructiv şi egoismul care dezbină.

Păstrarea aparenţelor

Cercetările despre evoluţia altruismului şi a cooperării s-au bazat mult pe studii în care mai mulţi oameni (sau oameni simulaţi pe un calculator) joacă un joc în care la fiecare rundă interacţionează cu un singur jucător şi pot alege să fie cooperanţi (mărind astfel plăcinta pe care o împart) sau lacomi (luând cât mai mult din plăcintă pentru sine). După mai multe runde de joc, numeri totalul de puncte pe care l-a acumulat fiecare jucător şi vezi ce strategie a fost cea mai eficientă pe termen lung. În aceste teste, care nu intenţionează decât să fie simple modele ale jocului vieţii, nici o strategie nu este mai populară ca dinte pentru dinte.[4] Pe termen lung şi în mai multe medii, este mai rentabil să cooperezi, dar să rămâi atent în caz că vei fi înşelat. Dar aceste jocuri simple sunt oarecum stupide. Participanţii au permanent în faţă o dublă alegere: cooperează sau fugi. Fiecare jucător reacţionează astfel la ceea ce a făcut celălalt jucător în runda precedentă. În viaţa adevărată însă, nu reacţionezi la ceea ce a făcut cineva, reacţionezi numai la ce *crezi* că a făcut, iar prăpastia dintre acţiune şi percepţie este unită de podul artei de management al impresiei. Dacă viaţa este ceea ce faci din ea, atunci de ce nu ţi-ai îndrepta eforturile spre a-i face pe alţii să *creadă* că eşti un colaborator virtuos şi de încredere? Astfel, Niccolo Machiavelli, al cărui nume a devenit sinonim cu uzul amoral şi înşelător al puterii, a scris acum 500 de ani că: *„Majoritatea oamenilor sunt satisfăcuţi de aparenţe, de parcă ar fi realităţi, şi sunt adesea mai influenţaţi de lucrurile care par a fi într-un fel decât de cele care sunt într-un fel.“*[5] Selecţia naturală, ca şi politica, funcţionează pe principiul supravieţuirii celui mai puternic,

şi câţiva cercetători au argumentat că fiinţele umane au evoluat jucând jocul vieţii în stil machiavellic.[6] Versiunea machiavellică a dintelui pentru dinte este să faci tot ce poţi pentru a cultiva *reputaţia* unui partener de încredere, şi totuşi vigilent, oricare ar fi realitatea.

Cel mai simplu mod de a cultiva o reputaţie de om cinstit este chiar să fii cinstit şi corect, dar viaţa şi experimentele psihologice ne forţează uneori să alegem între aparenţă şi realitate. Dan Batson de la Universitatea Kansas a venit cu o metodă inteligentă de a-i face pe oameni să aleagă, iar rezultatele sale nu sunt plăcute deloc. El a adus studenţi în laboratorul său pentru a participa la ceea ce ei au crezut că este un studiu despre cum lucrează oamenii în echipă, în funcţie de modul în care sunt recompensaţi.[7] Procedura le-a fost explicată: un membru al fiecărei echipe formate din două persoane este recompensat pentru răspunsuri corecte la nişte întrebări cu un bilet de tombolă, cu care se poate câştiga un premiu important. Celălalt membru nu primeşte nimic. Subiecţilor li s-a mai spus că o parte auxiliară a experimentului este legată de efectele controlului, aşa că tu, subiectul, decizi care dintre voi doi este recompensat şi care nu primeşte nimic. Colegul tău este deja aici, în altă încăpere, şi nu vă veţi întâlni. Partenerului tău i se va spune că hotărârea a fost luată la întâmplare. Poţi să iei orice hotărâre vrei tu. Oh, iată şi o monedă. Majorităţii oamenilor din acest studiu i se pare că a da cu banul este cea mai cinstită modalitate de a lua o decizie.

Subiecţii sunt lăsaţi singuri să aleagă. Cam jumătate au folosit moneda. Batson ştie acest lucru, pentru că moneda fusese împachetată în plastic şi jumătate dintre învelitorile de plastic fuseseră rupte. Dintre cei care nu au folosit moneda, 90% au ales să le revină lor sarcina pozitivă. Pentru cei care au folosit moneda, legile probabilităţii au fost suspendate şi 90% au ales sarcina pozitivă pentru ei. Batson le dăduse subiecţilor o varietate de chestionare despre moralitate cu câteva

săptămâni înainte (toţi erau studenţi la psihologie), aşa că el a fost capabil să verifice cum numeroase măsurători ale personalităţii morale au prezis comportamentele. Rezultatele sale: cei care au raportat că îi preocupă binele altora şi alte chestiuni legate de responsabilitate socială erau mai înclinaţi să rupă plasticul şi să folosească moneda, dar nu să îi dea celeilalte persoane sarcina pozitivă. Cu alte cuvinte, oamenii care cred că sunt în special morali preferă să facă tot „ce este corect" şi să dea cu banul, dar dacă rezultatul este în defavoarea lor, găsesc un mijloc de a-l ignora şi îşi urmează propriul interes. Batson a numit această tendinţă preţuirea aparenţei moralităţii şi nu realitatea „ipocriziei morale."

Subiecţii lui Batson care au dat cu banul au afirmat (în chestionarele lor) că au luat hotărârea într-un mod etic. După acest studiu, Batson s-a întrebat dacă nu cumva oamenii s-au păcălit singuri nestabilind clar ce valoare au pajura şi capul („hai să vedem, cap înseamnă, da, ... ăăă... adică eu iau sarcina bună"). Dar când a pus etichete pe cele două feţe ale monedei pentru a şterge orice urmă de ambiguitate, nu a existat nici o diferenţă. Singura manipulare care a avut efect a fost plasarea unei oglinzi uriaşe în sală, chiar în faţa subiectului, subliniindu-se în acelaşi timp importanţa respectării corectitudinii instrucţiunilor. În acest caz, când oamenii erau forţaţi să se gândească la corectitudine şi se vedeau trişând, se opreau. După cum Iisus şi Buddha au spus în maximele de la începutul acestui capitol, este uşor să descoperi un trişor când te uiţi în afară, dar este greu să îl vezi când este înăuntrul tău. Înţelepciunea populară din întreaga lume este de acord:

> *Deşi vezi cele şapte defecte ale celorlalţi, nu vezi propriile tale zece defecte.* (proverb japonez)[8]

> *Un ţap nu-şi dă seama că pute.* (proverb nigerian)[9]

A dovedi că oamenii sunt egoişti sau că vor trişa când ştiu că nu vor fi prinşi pare a fi un lucru bun de pus într-un articol în *Jurnalul lucrurilor evidente*. Dar nu este la fel de evident faptul că în aproape toate aceste studii oamenii nu cred că fac ceva rău. Este la fel şi în viaţa reală. De la persoana care te incomodează pe autostradă până la naziştii care conduceau taberele de concentraţie, oamenii cred că sunt buni şi că acţionează într-un anume fel cu motive bine întemeiate. Dintele pentru dinte machiavellic necesită devotament în slujba aparenţelor şi să susţii că eşti virtuos chiar şi atunci când ştii bine că ai ales viciul. Aceste afirmaţii sunt şi mai eficiente când persoana care le susţine chiar crede în ele. După cum a spus şi Robert Wright în lucrarea *The Moral Animal*: *„Fiinţele umane sunt o specie splendidă cu tot echipamentul său moral, tragică prin înclinaţia de a-l folosi eronat şi patetică prin ignoranţa constituţională a faptului că îl foloseşte greşit.“*[10]

Dacă Wright are dreptate în ceea ce priveşte „ignoranţa constituţională“ a ipocriziei noastre, atunci admonestarea înţelepţilor de a nu mai zâmbi condescendent nu este mai eficientă decât a spune unei persoane deprimate să iasă odată din starea asta. După cum am spus în capitolul 2, nu-ţi poţi schimba filtrele mentale prin simpla putere a voinţei, trebuie să iei parte la activităţi cum ar fi meditaţia sau terapia cognitivă pentru a dresa elefantul. Dar, de obicei, o persoană deprimată va recunoaşte că este deprimată. Vindecarea ipocriziei este mai dificil de realizat, pentru că o parte a problemei izvorăşte din faptul că, în general, nu ne dăm seama că avem o problemă. Suntem bine înarmaţi pentru o luptă într-o lume machiavellică, în care contează manipularea reputaţiei, şi una dintre cele mai importante arme este amăgirea că noi, de fapt, nu suntem luptători. Cum de scăpăm basma curată?

Găseşte-ţi propriul avocat interior

Îţi aduci aminte de Julie şi Mark, sora şi fratele care au întreţinut un act sexual despre care am vorbit în capitolul 1?

Cei mai mulţi oameni le-au condamnat acţiunile chiar şi în absenţa apariţiei unui urmaş şi au inventat motive, unele foarte grave, pentru a-şi justifica raţionamentul. În studiile mele despre judecata morală am descoperit că oamenii se pricep la a găsi motive pentru a-şi sprijini instinctele: călăreţul se poartă ca un avocat pe care elefantul l-a angajat să-l reprezinte în curtea de judecată a opiniei publice. Unul dintre motivele pentru care oamenii dispreţuiesc avocaţii este acela că ei se luptă pentru interesele clienţilor lor, şi nu pentru adevăr. Pentru a fi un avocat bun, ajută să fii un mincinos priceput. Deşi mulţi avocaţi nu vor spune o minciună în mod direct, majoritatea vor face exact ce trebuie pentru a ascunde fapte reprobabile în timp ce flutură pe sub nasul judecătorului şi a juraţilor o poveste alternativă plauzibilă, o poveste despre care ei ştiu că nu este adevărată. Avocatul nostru interior lucrează în aceeaşi manieră, numai că, nu se ştie cum, noi chiar credem poveştile pe care le inventează el. Pentru a-i înţelege metodele, trebuie să-l prindem în acţiune; trebuie să-l observăm şi când are cazuri mai uşoare şi când este sub presiune mare.

Uneori, oamenii îşi sună avocaţii pentru a verifica dacă au voie să facă anumite lucruri. Fără nici o presiune, doar spune-mi dacă procedează cum trebuie. Avocatul verifică legile şi procedurile relevante şi sună înapoi pentru a-ţi da un verdict: da, există o regulă sau un precedent legal pentru asta; sau poate că nu, ca avocat te sfătuiesc să nu faci aşa. Un avocat foarte bun se poate uita la toate aspectele întrebării, se poate gândi la toate ramificaţiile posibile şi îţi poate recomanda un curs de acţiune alternativ, dar o astfel de meticulozitate depinde în parte de clientul său – chiar vrea un sfat sau vrea să i se aprobe planul deja stabilit?

Studii despre gândirea zilnică arată că elefantul nu este un client foarte curios. Când oamenilor li se dau întrebări grele la care trebuie să se gândească – de exemplu, ar trebui să fie mărit salariul minim? – de obicei înclină spre un răspuns imediat, şi apoi se gândesc raţional să vadă dacă există un

sprijin pentru această afirmaţie. De exemplu, o persoană al cărei prim impuls este să spună că salariul minim ar trebui mărit se uită în jurul ei pentru dovezi care să-i sprijine această părere. Dacă se gândeşte la biata ei mătuşă cutare care munceşte pentru salariul minim şi nu-şi poate întreţine familia, atunci da, salariul minim ar trebui mărit. Deanna Kuhn,[11] un psiholog cognitiv care a studiat gândirea cu mare atenţie, a aflat că majoritatea oamenilor ofereau foarte rapid o „pseudodovadă“, cum ar fi povestirea despre situaţia mătuşii cutare. Cei mai mulţi oameni nu au oferit motive concrete pentru poziţiile pe care le-au adoptat şi majoritatea nu a făcut nici un efort pentru a găsi dovezi contrarii părerilor iniţiale. David Perkins[12], un psiholog de la Harvard care şi-a devotat întreaga carieră îmbunătăţirii raţiunii, a descoperit acelaşi lucru. El spune că, în general, gândirea foloseşte regula de stopare a „logicii“. Adică luăm o poziţie, apoi căutăm dovezi care o sprijină şi dacă găsim destule argumente ca poziţia noastră să aibă logică, ne oprim din gândit. Dar cel puţin într-o situaţie de presiune minimă cum este aceasta, dacă *altcineva* aduce dovezi şi motive care susţin cealaltă parte, oamenii pot fi făcuţi să se răzgândească; pur şi simplu nu fac un efort atât de mare ca să analizeze singuri.

Hai să mărim presiunea acum. Clienta a fost prinsă minţind la declaraţia de impozite. Îşi sună avocatul. Ea nu mărturiseşte pentru ca apoi să întrebe „Este bine?“, ci spune „Fă ceva în privinţa asta“. Avocatul se aruncă în acţiune, evaluează dovezile daunelor, cercetează legile ca să găsească nişte amănunte care ar putea-o salva şi unele cazuri anterioare şi încearcă să demonstreze cum unele cheltuieli personale pot fi trecute drept cheltuieli pe firmă într-un mod plauzibil. În acest caz, avocatului i s-a dat un ordin: foloseşte-te de toate puterile tale să mă aperi. Studii asupra „raţionalizării motivate“[13] arată că oamenii care sunt motivaţi să ajungă la o anumită concluzie sunt gânditori şi mai slabi decât cei din studiile lui Kuhn şi Perkins, dar mecanismul este acelaşi: o căutare unilaterală pentru dovezi. Oamenilor cărora li se spune că s-au descurcat slab la un test

de inteligenţă socială se străduiesc din greu să găsească motive de a minimaliza importanţa testului; oamenii care sunt rugaţi să citească nişte studii în care se spune că unul dintre viciile lor – cum ar fi băutul cafelei – este foarte nesănătos, caută să găsească defecte în studiu, pe care nebăutorii de cafea nu le-ar descoperi. Rând pe rând, testele arată că oamenii pornesc într-o misiune cognitivă cu scopul de a găsi motive pentru a-şi sprijini convingerea sau acţiunea preferată. Şi pentru că de obicei avem succes în această misiune, ajungem să cădem în plasa iluziei obiectivităţii. Chiar credem că poziţia noastră este raţională şi justificată din punct de vedere obiectiv.

Ben Franklin, ca de obicei, a fost înţelept şi ne-a divulgat trucurile. A dovedit un simţ de observaţie ascuţit când s-a prins pe sine însuşi în flagrant. Deşi era vegetarian din principiu, în timpul unei călătorii pe mare mai lungi, bărbaţii s-au apucat să prăjească peşte şi el a început să saliveze.

> *Am petrecut ceva timp punând în balanţă principiul şi pofta, până când mi-am adus aminte că atunci când peştii erau curăţaţi pe dinăuntru, am văzut peşti mai mici scoşi din stomacurile lor; apoi m-am gândit: „dacă vă mâncaţi unul pe altul, nu văd de ce noi nu v-am mânca pe voi“. Atunci m-am aplecat asupra codului şi am mâncat cu poftă împreună cu ceilalţi oameni, întorcându-mă numai ocazional la o dietă vegetariană.*[14]

Franklin a concluzionat: *„Ce lucru convenabil este să fii o creatură raţională, pentru că te ajută să găseşti un motiv pentru orice îţi vine chef să faci.“*

Oglinda colorată în roz

Nu vreau să-l învinovăţesc pe avocat pentru toate relele. Avocatul este, la urma urmei, călăreţul – sinele tău conştient şi

raţional, care primeşte ordine de la elefant – sinele tău automat şi inconştient. Amândoi au o înţelegere, să câştige jocul vieţii prin metoda machiavellicului *dinte pentru dinte* şi ambii neagă că ar face acest lucru, atât faţă de ei, cât şi faţă de restul lumii.

Pentru a câştiga acest joc trebuie să prezinţi lumii cea mai bună variantă a sinelui tău. Trebuie să pari virtuos, fie că eşti sau nu, şi trebuie să profiţi de beneficiile cooperării, fie că le meriţi sau nu. Dar, bineînţeles că toată lumea participă la acelaşi joc, aşa că tu trebuie să joci şi în apărare – trebuie să fii atent la autoprezentările altora, şi la eforturile lor de a cere mai multe decât merită pentru ei. Viaţa socială, deci, este întotdeauna un joc al comparaţiei sociale. Mereu trebuie să ne comparăm pe noi şi faptele noastre cu cele ale altor oameni şi trebuie să întoarcem acele comparaţii în favoarea noastră. (În depresie, această manipulare se duce mereu în direcţia cealaltă, după cum a fost descrisă în triada cognitivă a lui Aaron Beck: sunt rău, lumea este îngrozitoare, viitorul meu este întunecat.) Poţi manipula o comparaţie fie prin a-ţi exagera propriile tale afirmaţii, fie prin a arunca cu noroi în afirmaţiile celorlalţi. Te poţi aştepta, având în vedere tot ce am spus până acum, să facem ambele lucruri, dar descoperirea consistentă a cercetărilor psihologice este că suntem foarte precişi în perceperea celorlalţi. Percepţiile despre noi sunt cele care sunt distorsionate, pentru că ne privim într-o oglindă colorată în roz.

În oraşul mitic Lake Wobegon al lui Garrison Keillor (*n.tr.:* scriitor şi om de radio american), toate femeile sunt puternice, toţi bărbaţii sunt arătoşi şi toţi copiii sunt peste medie. Dar dacă wobegonienii ar exista cu adevărat, ei ar merge şi mai departe: majoritatea ar crede că sunt mai puternici, mai arătoşi şi mai deştepţi decât un wobegonian mediu. Când americanii şi europenii sunt rugaţi să-şi autoevalueze virtuţile, talentele şi alte abilităţi speciale (incluzând inteligenţa, şofatul, tehnica la pat şi etica), cei mai mulţi ar spune că sunt deasupra mediei.[15] (Acest efect se observă mai puţin în ţările din Asia de est şi probabil că nici nu există în Japonia.)[16]

Într-o serie extraordinar de ingenioasă de experimente,[17] Nick Epley şi David Dunning au descoperit cum facem acest lucru. Ei au rugat studenţi de la Universitatea Cornell să anticipeze câte flori vor cumpăra la un eveniment de caritate care se petrecea curând şi câte flori ar cumpăra studentul obişnuit de la Cornell. Apoi au privit comportamentul în sine. Oamenii îşi supraestimaseră propriile virtuţi, dar aveau dreptate despre ceilalţi în majoritatea cazurilor. Într-un al doilea studiu, Epley şi Dunning i-au rugat pe oameni să anticipeze ce ar face la un joc care putea fi jucat pe bani, într-o manieră fie egoistă, fie cooperantă. Aceleaşi descoperiri: 84% au prezis că ar coopera, dar subiecţii au presupus că numai 64% dintre ceilalţi oameni ar coopera. Când au jucat jocul, 61% dintre ei au cooperat. În al treilea studiu, Epley şi Dunning şi-au plătit subiecţii care au participat la un experiment cu 5 dolari şi i-au rugat să anticipeze ce parte din bani vor dona ei şi ceilalţi subiecţi, ipotetic vorbind, dacă li se prezintă o ocazie caritabilă după experiment. Oamenii au spus că în medie ar dona 2,44 dolari, în timp ce alţii vor dona 1,83 dolari. Dar când testul a fost refăcut cu o cerere adevărată, donaţia medie a fost de 1,53 dolari. În cel mai inteligent studiu al lor, cercetătorii au descris condiţiile celui de-al treilea studiu unui nou grup de subiecţi şi i-au rugat să estimeze cam cât ar fi donat dacă s-ar fi aflat în condiţiile „reale" şi cât ar dona studentul obişnuit de la Cornell. Încă o dată, studenţii au prezis că vor fi mult mai generoşi decât ceilalţi. Dar apoi li s-au arătat sumele de bani donate cu adevărat de studenţii din al treilea studiu (în medie, 1,53 dolari). După ce au obţinut această informaţie nouă, subiecţilor li s-a dat o şansă să-şi revizuiască estimările şi ei au făcut-o. Şi-au minimalizat estimările în privinţa donaţiilor celorlalţi, dar nu au schimbat estimările la sumele pe care au spus că le vor dona ei. Cu alte cuvinte, subiecţii au folosit informaţia furnizată în mod corect pentru a estima cât vor dona *ceilalţi,* dar au refuzat să o aplice corect şi autoevaluării

lor favorabile. Noi îi judecăm pe alţii după comportamentul lor, dar credem că avem informaţii speciale despre noi – noi ştim cum suntem înăuntru, aşa că putem găsi cu uşurinţă explicaţii pentru actele noastre egoiste şi să ne agăţăm de iluzia că suntem mai buni decât ceilalţi.

Ambiguitatea ajută şi încurajează iluzia. În cazul unor trăsături, cum ar fi talentul de lider, există atâtea feluri de a le defini, că oamenii sunt liberi să aleagă criteriile care îi flatează cel mai plăcut pe ei înşişi. Dacă am încredere în mine, atunci pot să definesc leadershipul ca încredere în sine. În cazul în care cred că am abilităţi sociale speciale, pot defini leadershipul ca abilitatea de a înţelege şi a influenţa oamenii. Când ne comparăm cu alţii, procesul general este următorul: încadrezi întrebarea (inconştient şi automat) astfel că trăsătura în chestiune este legată de o trăsătură pe care noi o percepem ca puternică, apoi căutăm dovezi că avem calitatea în chestiune. Odată ce ai găsit o dovadă şi ai o poveste „logică“, ai terminat. Poţi să te opreşti din gândit şi te bucuri de propria stimă de sine. Nu este de mirare că într-un studiu cuprinzând un milion de elevi de liceu americani, 70% credeau că au talent de lider peste medie, în timp ce numai 2% credeau că sunt sub medie. Toată lumea îşi poate găsi o calitate care este *cumva* legată de stofa de lider, şi apoi poate găsi o dovadă că *are* acea calitate.[18] (Profesorii universitari sunt mai puţin înţelepţi decât elevii de liceu în acest context – 94% dintre noi credem că activitatea noastră este peste medie.)[19] Dar când există doar puţin spaţiu pentru ambiguitate – Cât de înalt eşti? Cât de bine poţi să jonglezi? – oamenii tind să fie mult mai modeşti.

Dacă singurul efect pe care l-ar avea aceste autofavorizări extrem de răspândite de umflare a stimei de sine ar fi să-i facă pe oameni să aibă o părere mai bună despre ei, n-ar fi nici o problemă. De fapt, există multe dovezi că oamenii care au iluzii pozitive despre ei înşişi, despre capacităţile lor şi despre perspectivele lor de viitor sunt mai sănătoşi din punct de vedere

mintal, mai fericiţi şi mai agreaţi decât oamenii cărora le lipsesc aceste iluzii.[20] Dar astfel de favorizări îi pot face pe oameni să simtă că merită mai mult decât trebuie, acest lucru fiind începutul multor dispute cu ceilalţi, care se simt la fel de supra-îndreptăţiţi.

Mă certam încontinuu cu colegii mei de cameră din primul an de facultate. Eu adusesem multă mobilă, inclusiv valorosul nostru frigider şi eu curăţam spaţiul nostru comun cel mai des. După o vreme, am obosit să fac mai mult decât era treaba mea şi m-am oprit, lăsând să se adune mizeria, până când altcineva se trezea să cureţe. Dar nimeni nu se trezea să cureţe. Aşa că eu am devenit foarte ranchiunos pe chestia asta şi pe ei i-a unit ura faţă de mine. Anul următor, când nu mai locuiam împreună, am devenit buni prieteni.

Când tatăl meu m-a condus la facultate, aducându-mi şi un frigider, în primul an, mi-a spus că lucrurile cele mai importante pe care aveam să le învăţ nu se aflau în sala de curs, şi avea dreptate. Mi-a luat mult mai mulţi ani de trai comun, dar în final mi-am dat seama cât de mult m-am făcut de râs în primul an. Bineînţeles că am făcut mai mult decât partea mea. În timp ce eu eram conştient de fiecare lucruşor pe care îl făceam pentru grup, eram conştient numai de o parte a contribuţiilor tuturor. Şi chiar dacă avusesem dreptate cu această contabilizare, fusesem părtinitor. Eu alesesem lucrurile la care ţineam – cum ar fi curăţarea frigiderului – şi mi-am oferit un 10 pentru categoria respectivă. Ca şi în multe alte cazuri de comparaţie socială, ambiguitatea ne permite să formulăm comparaţia într-o lumină care ne favorizează, şi apoi să căutăm dovezi că suntem nişte colaboratori excelenţi. Astfel de studii despre „supraîndreptăţirea inconştientă“ ne arată că atunci când soţii şi soţiile estimează ce procentaj de treburi ale casei face fiecare, estimările lor totalizează peste 120%.[21] Când studenţii la MBA dintr-un grup de lucru estimează contribuţia lor la echipă, estimările însumează 139%.[22] Oricând oamenii formează

grupuri cooperative, care aduc adeseori beneficii reciproce, tendinţa de a favoriza meritele proprii provoacă resentimente reciproce în grup.

Eu am dreptate; tu eşti părtinitor

Dacă soţii, colegii de muncă şi colegii de apartament acumulează resentimente atât de repede, lucrurile nu fac decât să se înrăutăţească atunci când oamenii cărora le lipseşte afecţiunea sau interesele comune trebuie să negocieze. Vaste resurse sociale sunt consumate pe procese, conflicte de muncă, proceduri de divorţ şi violenţă apărută după discuţii pacifiste nereuşite, pentru că aceleaşi tendinţe de autofavorizare intră în acţiune, dând naştere la indignarea ipocrită. În aceste situaţii de mare presiune, avocaţii (reali şi metaforici) muncesc 24 de ore pe zi pentru a manipula faptele cazului în favoarea clientului lor. George Loewenstein[23] şi colegii lui de la Facultatea Carnegie Mellon au găsit o modalitate de a studia acest proces prin a da spre citire subiecţilor cercetării cazuri juridice reale (despre un accident de motocicletă din Texas). Au dat unuia rolul avocatului apărării şi celuilalt rolul acuzatorului, şi apoi le-au înmânat bani adevăraţi cu care puteau negocia. Fiecărei perechi i s-a spus să ajungă la o înţelegere rezonabilă şi a fost prevenită că dacă nu vor cădea de acord va fi impusă o decizie şi costurile de judecată vor fi deduse din banii oferiţi iniţial, jucătorii având astfel de suferit. Când subiecţii ştiau ce rol vor juca de la început, fiecare a citit materialele de caz în mod diferit, a presupus lucruri diferite despre ce a hotărât judecătorul şi s-au certat în mod părtinitor. Mai mult de un sfert dintre perechi nu au ajuns la o înţelegere. Însă, când subiecţii nu ştiau ce roluri aveau să joace până când nu citeau materialele, au devenit mult mai rezonabili şi numai 6% dintre perechi nu au ajuns la o înţelegere.

Recunoscând că ascunderea identităţii negociatorului până în ultimul minut nu este o opţiune în lumea reală, Loewenstein

s-a apucat să găsească modalităţi de a-i face pe negociatori să fie obiectivi. I-a pus pe subiecţi să citească un scurt eseu despre tipurile de prejudecăţi auto-favorizatoare care îi afectează pe oamenii puşi în situaţia lor, pentru a vedea dacă aceştia şi-ar putea corecta prejudecăţile. Nu s-a întâmplat. În timp ce subiecţii au folosit informaţia pentru a prezice mai bine comportamentul oponentului, nu şi-au schimbat deloc propriile prejudecăţi. După cum au aflat Epley şi Dunning, oamenii sunt deschişi la informaţii care le pot prezice comportamentul altora, dar refuză să-şi ajusteze evaluările de sine. În alt studiu, Loewenstein a urmat sfatul care este dat adesea în terapii de cuplu şi le-a spus subiecţilor să scrie mai întâi un eseu care să susţină cât mai convingător cu putinţă cazul celeilalte persoane. Rezultatul a fost şi mai prost. Manipularea se întorcea împotriva lor, probabil pentru că gândindu-te la argumentele oponentului se declanşează automat mai multe gânduri pentru motivele tale, care resping acele noi argumente.

Un tip de manipulare a funcţionat. Când subiecţii au citit eseul despre prejudecăţi auto-favorizatoare şi au fost rugaţi să scrie un eseu despre punctele slabe ale *cazului lor,* îndreptăţirea lor precedentă a fost zdruncinată. Subiecţii din acest studiu au fost la fel de cinstiţi precum cei care şi-au aflat identităţile în ultimul moment. Dar înainte ca tu să devii prea optimist în privinţa acestei tehnici de a reduce ipocrizia, ar trebui să-ţi dai seama că Loewenstein i-a rugat pe subiecţi să găsească punctele slabe din *cazurile* lor – în poziţiile pentru care argumentau ei – şi nu dintre *personajele* lor. Când încerci să-i faci pe oameni să se uite la propriul portret al lui Dorian Gray ei se împotrivesc mult mai mult. Emily Pronin de la Princeton şi Lee Ross de la Stanford au încercat să-i facă pe oameni să-şi depăşească prejudecăţile auto-favorizante prin a-i învăţa despre prejudecăţi şi apoi întrebându-i: „OK, acum că eşti conştient de aceste prejudecăţi, vrei să schimbi ceva la

ce ai afirmat despre tine?“ În mai multe studii diferite, rezultatele au fost aceleaşi[24]: oamenii erau încântaţi să afle lucruri despre prejudecăţile de auto-favorizare şi apoi să aplice noile cunoştinţe pentru a prezice răspunsurile celorlalţi. Dar evaluările lor despre sine rămâneau neafectate. Chiar şi atunci când îi apuci pe oameni de guler, îi scuturi bine şi le spui: „Ascultă-mă!“ majoritatea oamenilor au o imagine de sine favorabilă. Când le spui „Fii realist!“, ei refuză să asculte, murmurând în barbă: „Poate că toţi ceilalţi oameni au prejudecăţi, dar eu *chiar sunt* deasupra mediei la chestiuni de leadership“.

Pronin şi Ross identifică originea acestei rezistenţe într-un fenomen pe care îl numesc „realism naiv“: fiecare dintre noi crede că vede lumea direct, aşa cum este ea. Mai credem că şi ceilalţi văd faptele aşa cum le vedem noi, aşa că ei ar trebui să fie de acord. Dacă nu sunt, înseamnă că încă nu li s-au arătat faptele relevante sau sunt orbiţi de interese şi ideologii proprii. Oamenii recunosc faptul că mediul lor de viaţă le-a format părerile, dar aceste experienţe sunt văzute invariabil ca o aprofundare a cunoştinţelor: de exemplu, un doctor are cunoştinţe speciale despre problemele din domeniul sănătăţii. Dar pregătirea altora este folosită pentru a explica prejudecăţile lor şi motivaţiile ascunse: de exemplu, doctorii cred că avocaţii nu sunt de acord cu ei asupra reformei daunelor nu pentru că lucrează cu victimele malpraxisului (aşa că au propriile lor cunoştinţe), ci pentru că interesul propriu le întunecă gândirea. Îi pare simplu ca lumina zilei, realistului naiv, că toată lumea este influenţată de ideologia personală şi de propriul interes. În afară de mine. Eu văd lucrurile aşa cum sunt ele.

Dacă ar trebui să nominalizez un candidat pentru „cel mai mare obstacol în calea păcii şi a armoniei sociale“, acesta ar fi realismul naiv, pentru că este atât de uşor preluat de la individ la nivel de grup: grupul meu are dreptate, pentru că noi vedem lucrurile aşa cum sunt ele cu adevărat. Cei care nu sunt de acord au prejudecăţi din cauza religiei, a ideologiei lor şi a

propriului interes. Realismul naiv ne oferă o lume plină de bine şi rău, şi asta ne conduce spre cea mai deranjantă implicaţie a sfatului înţelepţilor despre ipocrizie: binele şi răul nu există în afara gândirii noastre; ea le dă viaţă.

Satana oferă mulţumirile

Într-o zi, în 1998, am primit o scrisoare redactată de mână de la o femeie din oraşul meu natal pe care nu o cunoşteam. Femeia îmi scria despre felul cum crimele, drogurile şi sarcinile la adolescente scăpaseră de sub control. Societatea se ducea de râpă pe măsură ce Satana îşi întindea aripile. Femeia mă invita să mă duc la biserica ei pentru a găsi un adăpost spiritual. Pe măsură ce citeam, a trebuit să fiu de acord cu ea că Satana îşi întinsese aripile, dar numai ca să plece şi să ne lase în pace. Sfârşitul anilor '90 a fost prosper. Războiul Rece se sfârşise, democraţia şi drepturile omului se diseminau, Africa de Sud stârpise Apartheidul, israelienii şi palestinienii ajunseseră la o înţelegere în urma tratatului de la Oslo şi existau semne foarte încurajatoare în Coreea de Nord. În Statele Unite, rata şomajului şi a criminalităţii scăzuse drastic, în timp ce piaţa urca şi prosperitatea părea să ne şteargă datoria naţională. Chiar şi gândacii de bucătărie dispăreau din oraşele noastre pentru că se folosea mult spray-ul Combat. Atunci despre ce vorbea femeia respectivă?

Când istoria morală a anilor 1990 va fi scrisă, ar putea fi intitulată „Căutându-l pe satana cu disperare". Pacea şi armonia fiind în mişcare ascendentă, americanii păreau să caute înlocuitorii răului. Am încercat cu vânzătorii de droguri (dar apoi epidemia de heroină a dispărut), şi apoi cu răpitorii de copii (care, de obicei, este unul dintre părinţi). Dreapta culturală i-a înfierat pe homosexuali; stânga i-a înfierat pe rasişti şi pe homofobi. Când m-am gândit la aceşti „răufăcători" diverşi, incluzându-i pe cei mai vechi, comunismul şi satana în persoană, am descoperit că majoritatea au în comun trei

proprietăţi: sunt invizibili (nu poţi identifica răul după aparenţe), răul se răspândeşte prin contaminare, făcând vitală protejarea de infecţie a tinerilor uşor impresionabili (de idei comuniste, profesori homosexuali sau stereotipurile de la televizor); şi răufăcătorii pot fi învinşi dacă ne unim cu toţii ca o echipă. Mi-a devenit clar faptul că oamenii vor să creadă că se află într-o misiune dată de Dumnezeu sau că se luptă pentru un bine laic (animale, fetuşi, drepturile femeii) şi că nu prea e nimic de capul unei misiuni fără aliaţi buni şi inamici pe măsură.

Problema răului a existat în multe religii încă de la naşterea lor. Dacă Dumnezeu este atotputernic şi infinit de bun, atunci înseamnă că permite răului să se dezvolte (caz în care nu este atât de bun pe cât credeam) sau luptă împotriva răului (caz în care nu este atotputernic). Religiile au ales, de obicei, una dintre cele trei rezoluţii ale acestui paradox:[25] o soluţie este dualismul – există o forţă bună şi o forţă malefică, sunt egale şi opuse şi se luptă etern. Fiinţele umane fac parte din peisajul de luptă. Am fost creaţi parţial buni, parţial răi şi trebuie să alegem de care parte vrem să fim. Această perspectivă este foarte clară în religiile provenite din Persia şi Babylonia, cum ar fi zoroastrismul, iar perspectiva a influenţat creştinismul sub forma unei doctrine longevive care se numeşte maniheism. O a doua alegere ar fi monismul: există un singur Dumnezeu care a creat lumea, aşa cum trebuie ea să fie, iar răul este o iluzie. Această perspectivă a dominat religiile care s-au dezvoltat în India, care spun că întreaga lume, sau cel puţin lesa emoţională în care ne ţine, este o iluzie şi că iluminarea constă în a rupe acea iluzie. A treia abordare, adoptată de creştinism, amestecă monismul cu dualismul într-un fel care împacă bunătatea şi puterea lui Dumnezeu cu existenţa diavolului. Acest argument este atât de complicat încât eu nu l-am putut înţelege. Se pare că nici mulţi creştini nu-l înţeleg, judecând după ce aud la staţiile radio religioase din Virginia, şi par să aibă o perspectivă pur maniheistă asupra lumii, care spune că

Dumnezeu şi satana se află într-un război etern. De fapt, în ciuda diversităţii argumentelor teologice din diverse religii, reprezentările concrete ale diavolului, demonilor şi ale altor entităţi malefice par să fie similare pe continente diferite şi în epoci diferite.[26]

Dintr-o perspectivă psihologică, maniheismul are logică. „Viaţa noastră este creaţia propriei minţi," după cum a spus şi Buddha, iar minţile noastre au evoluat pentru a juca machiavellicul dinte pentru dinte. Cu toţii facem fapte egoiste şi limitate, dar avocatul nostru se asigură că nu ne învinovăţim pe noi sau pe aliaţii noştri pentru ele. Astfel, suntem convinşi de propria virtute, dar observăm rapid prejudecăţile, lăcomia şi duplicitatea altora. Adesea avem dreptate în privinţa motivaţiilor celorlalţi, dar din momentul în care un conflict începe să ia proporţii, începem să exagerăm, să fluturăm o poveste în care virtutea pură (varianta noastră) este într-o luptă cu viciul pur (varianta lor).

Mitul „răului pur"

După ce am primit acea scrisoare, m-am gândit mult la nevoia de rău. Am decis să scriu un articol despre această nevoie, folosind instrumentele psihologiei moderne pentru a înţelege răul într-un nou mod. Dar, imediat ce am început să cercetez, am descoperit că venisem cu ideea prea târziu. Cu un an. O întrebare veche de trei mii de ani primise o explicaţie completă şi interesantă în anul precedent din partea lui Roy Baumeister, unul dintre cei mai creativi şi versatili psihologi sociali din zilele noastre. În *Evil: Inside Humann Cruelty and Aggression,*[27] Baumeister a examinat răul şi din perspectiva victimei, şi din aceea a făptaşului. Când a privit din perspectiva făptaşului, a aflat că oamenii care fac lucruri pe care restul le consideră rele, de la abuz domestic la genocid, foarte rar cred că au făcut ceva rău. Aproape întotdeauna se văd ca răspunzând la atacuri şi provocări în moduri care sunt justificabile.

Adesea chiar cred că ei înşişi au fost victimele. Dar bineînţeles că tu poţi să îţi dai seama de tactica asta şi eşti şi capabil să înţelegi prejudecăţile pe care ceilalţi le folosesc pentru a-şi proteja stima de sine. Partea deranjantă este că Baumeister ne arată propriile distorsionări atunci când suntem victime şi că ne place să fim avocaţi îndreptăţiţi ai victimelor. Aproape oriunde s-a uitat Baumeister în literatura de cercetare, a descoperit că adesea victimele aveau o parte din vină. Majoritatea crimelor provin dintr-un ciclu în expansiune de provocări şi răspunsuri, în multe cazuri cadavrul ar fi putut la fel de bine să fie ucigaşul. În jumătate dintre disputele domestice, ambele părţi au folosit violenţa.[28] Baumeister ne indică faptul că, până şi în cazurile evidente de brutalitate a poliţiei, cum ar fi faimoasa bătaie a lui Rodney King din 1991, înregistrată pe casetă, se ascunde mult mai mult în spatele poveştii decât se arată la ştiri. (Buletinele de ştiri câştigă audienţă prin satisfacerea nevoii oamenilor de a crede că răul ne bântuie pământul.)

Baumeister este un psiholog social extraordinar, în parte pentru că, în căutarea adevărului, el nu se preocupă de corectitudinea politică. Există cazuri în care răul se abate din neant pe capul unei victime inocente, dar majoritatea cazurilor sunt mult mai complicate, şi Baumeister este dispus să violeze tabuul sacru al învinovăţirii victimei pentru a înţelege ce s-a întâmplat cu adevărat. De obicei, oamenii au motive pentru a comite acte de violenţă, şi acele motive sunt răzbunarea pentru o nedreptate percepută astfel sau pentru auto-apărare. Asta nu înseamnă că ambele părţi poartă vina în aceeaşi măsură: făptaşii crimelor exagerează adesea grosolan sau interpretează greşit (folosindu-se de prejudecăţi auto-favorizante). Dar ceea ce vrea să spună Baumeister este că avem o nevoie profundă de a înţelege violenţa şi cruzimea prin ceea ce el numeşte „mitul răului pur". Dintre multele părţi ale acestui mit, cea mai importantă susţine că răufăcătorii sunt puri în motivele lor rele (nu au alte motive pentru acţiunile lor în afară de sadism şi lăcomie), victimele sunt pure în victimizarea lor (ele nu au

făcut nimic pentru a-şi atrage asupra lor statutul de victimă) şi răul vine din afară, fiind asociat cu un grup sau o forţă care atacă grupul nostru. Şi mai mult, oricine pune la îndoială validitatea acestui mit, cine îndrăzneşte să murdărească apele siguranţei morale se află în cârdăşie cu răul.

Mitul răului pur este prejudecata auto-favorizantă absolută, forma absolută de realism naiv. Şi este cauza absolută pentru cele mai lungi cicluri ale violenţei, pentru că ambele părţi o folosesc pentru a se bloca într-o luptă maniheistă. Când George W. Bush a spus că teroriştii de la 11 septembrie au făcut ce au făcut pentru că „ne urăsc libertatea“, a demonstrat o lipsă uimitoare de cunoştinţe psihologice. Nici teroriştii de la 11 septembrie, nici Bin Laden nu erau prea supăraţi că femeile din America pot conduce, vota sau purta bikini. Mai degrabă, mulţi extremişti islamici vor să omoare americani deoarece folosesc mitul răului pur pentru a interpreta istoria arabă şi a evenimentelor curente. Ei văd America drept marele diavol, personajul negativ curent dintr-un lung şir de umiliri occidentale îndreptate împotriva popoarelor şi naţiunilor arabe. Ei au făcut ce au făcut ca reacţie la acţiunile Americii şi la impactul acestora în Orientul Mijlociu, după cum o văd prin distorsionările mitului răului pur. Oricât de îngrozitor este ca teroriştii să treacă toţi civilii la categoria duşman şi să-i omoare fără discriminare, astfel de acţiuni au logică din punct de vedere psihologic, în timp ce a ucide din cauza urii faţă de libertate nu are logică.

Alte concluzii neliniştitoare ale lui Baumeister au fost că există patru mari cauze pentru violenţă şi cruzime. Primele două sunt atribute evidente ale răului: lăcomia/ambiţia (violenţa în scopul unui câştig personal direct, cum ar fi un jaf) şi sadismul (plăcerea de a răni oamenii). Dar lăcomia/ambiţia explică numai o mică parte a violenţei, iar sadismul nu explică aproape nimic. În afara desenelor animate şi a filmelor de groază, oamenii nu-i rănesc aproape niciodată pe ceilalţi din

simpla plăcere de a face rău cuiva. Despre celelalte două cauze majore ale răului avem o părere bună şi încercăm să le încurajăm la copiii noştri: stima de sine ridicată şi idealismul moral. Faptul că o persoană are stimă de sine ridicată nu produce violenţa în mod direct, dar când stima de sine ridicată a cuiva este nerealistă sau narcisistă, atunci ea este uşor ameninţată de realitate şi, ca reacţie la acele ameninţări, oamenii – în special bărbaţii tineri – acţionează adesea violent.[29] Baumeister pune la îndoială utilitatea programelor care încearcă să ridice direct stima de sine a copiilor, în loc să-i înveţe abilităţi de care ei pot fi mândri. O astfel de îmbunătăţire directă poate da naştere unui narcisism instabil.

Stima de sine ameninţată este cauza unei mari părţi a violenţei individuale, dar pentru a produce un eveniment de atrocitate în masă ai nevoie de idealism – credinţa că violenţa ta este un mijloc de a accede către un scop moral. Marile nenorociri ale secolului douăzeci au fost înfăptuite, în general, de oameni care credeau că făuresc o utopie sau că îşi apărau patria ori tribul de atacuri.[30] Idealismul devine periculos cu uşurinţă pentru că aduce cu el, în mod inevitabil, credinţa că scopul scuză mijloacele. Dacă te lupţi pentru bine sau pentru Dumnezeu, ceea ce contează este rezultatul, nu drumul spre el. Oamenii au foarte puţin respect pentru reguli în sine; mai degrabă respectăm principiile morale care stau la baza lor. Dar când o misiune morală şi stipulările legale sunt incompatibile, de obicei ne pasă mai mult de misiune. Psihologul Linda Skitka[31] a descoperit că atunci când oamenii au sentimente morale puternice în privinţa unui subiect controversat – când au un „mandat moral" – le pasă mult mai puţin de dreptatea procedurală în sălile de judecată. Ei vor ca „personajele pozitive" să fie eliberate, oricum s-ar realiza acest lucru, iar „personajele negative" să fie încătuşate şi închise, indiferent cum. Astfel, nu este surprinzător că administraţia preşedintelui George W. Bush argumentează în mod consecvent

că execuţiile, întemniţarea pe termen nelimitat fără un proces de judecată şi tratamentul fizic dur aplicat prizonierilor sunt lucruri acceptabile şi chiar paşi necesari în „războiul maniheist împotriva terorii".

Găsirea celei mai bune căi

La cursurile de filozofie am tot dat peste ideea că lumea este o iluzie. Nu am ştiut niciodată cu adevărat ce înseamnă acest lucru, deşi suna foarte profund. Dar după două decenii de studiat psihologia morală, cred că în sfârşit am înţeles. Antropologul Clifford Geertz a scris că *„omul este un animal suspendat în pânze de semnificaţii pe care chiar el le-a urzit"*[32]. Adică, lumea în care trăim nu este una făcută din pietre, copaci şi obiecte fizice; este o lume a insultelor, a oportunităţilor, a trădărilor, a sfinţilor şi a păcătoşilor. Toate astea sunt creaţii umane, care, deşi par a fi adevărate în felul lor, nu se dovedesc a fi adevărate în felul în care pietrele şi copacii sunt veridici. Aceste creaţii umane sunt ca zânele lui Peter Pan: există numai în cazul în care crezi în ele. Ele sunt Matrix-ul (din filmul cu acelaşi nume): ele sunt o halucinaţie consensuală.

Avocatul interior, oglinda colorată în roz, realismul naiv şi mitul răului pur – toate aceste mecanisme conspiră ţesând pentru noi o pânză de semnificaţii, în firele căreia se luptă îngerii şi demonii. Mintea noastră ne trimite impulsuri constante de aprobare sau dezaprobare, împreună cu certitudinea că noi suntem de partea îngerilor. Din acest unghi superior de abordare, totul pare atât de prostesc, tot acest moralism, această îndreptăţire şi această ipocrizie. Este mai mult decât prostesc; este tragic, pentru că sugerează că fiinţele umane nu vor atinge niciodată un stadiu de pace şi armonie definitive. Şi ce poţi face în privinţa asta?

Primul pas ar fi să înţelegi că este un joc şi să încetezi să-l iei atât de în serios. Marea lecţie care ne vine din India Antică

este că viaţa, aşa cum o trăim noi, este un joc numit *samsara*, în care fiecare persoană îşi interpretează *dharma* ei, adică rolul său într-o piesă uriaşă. În jocul samsarei ţi se întâmplă lucruri bune şi eşti fericit. Apoi ţi se întâmplă lucruri rele şi devii trist sau furios. Şi tot aşa, până când mori. Apoi renaşti în cadrul aceluiaşi joc şi totul se repetă. Mesajul central al cărţii *Bhagavad Gita* (un text de bază în hinduism) este că nu poţi să renunţi la joc de tot; ai un rol în funcţionarea universului şi tu trebuie să trăieşti acel rol. Dar trebuie să faci acest lucru într-un mod corect, fără a te ataşa de „fructele" sau rezultatele acţiunilor tale. Zeul Krishna spunea:

> *Iubesc omul care nu urăşte şi nici nu se bucură, care nu jeleşte şi nici nu doreşte… care este acelaşi cu prietenul şi duşmanul, fie că este respectat sau dispreţuit, acelaşi în căldură sau frig, în plăcere şi în durere, care a pus ataşamentele deoparte şi rămâne nemişcat de laudă sau învinuire… mulţumit cu orice i se întâmplă.*[33]

Buddha a mers un pas mai departe. Şi el a predicat indiferenţa faţă de suişurile şi coborâşurile vieţii, dar el ne-a sfătuit să părăsim jocul de tot. Budismul este un set de exerciţii pentru a scăpa de samsara şi de ciclul nesfârşit al renaşterilor. Deşi sunt împărţiţi între cei care predică retragerea din lume şi cei care propovăduiesc aruncarea în viaţă cu capul înainte, budiştii sunt de acord că antrenarea în scopul de a nu mai judeca totul în mod constant este importantă. Sen-ts'an, un maestru chinez din Antichitate, a folosit această stare a minţii ca o condiţie obligatorie de a urma calea perfectă într-un poem scris în jurul anului 700 e.n.

> *Calea perfectă este dificilă numai pentru cei care aleg;*

Fără simpatii sau antipatii, totul va fi clar atunci.

Dacă faci chiar o mică diferenţiere, atunci cerul şi pământul se vor despărţi;

De vrei ca adevărul să te privească în faţă, nu fi niciodată nici pro, nici contra.

Lupta dintre „pro“ şi „contra“ este cea mai gravă boală a minţii.[34]

A-i judeca pe alţii este într-adevăr o boală a minţii: duce la furie, nelinişte şi conflict. Dar după cum am văzut în capitolul 2, aceasta este starea normală a minţii – elefantul evaluează întotdeauna, spune mereu „îmi place“ sau „îmi displace.“ Cum schimbi atunci reacţiile automate? Ţi-ai dat seama până acum că nu poţi pur şi simplu să te hotărăşti să nu-i mai judeci pe alţii, sau să nu mai fii un ipocrit. Dar, după cum ne-a învăţat Buddha, călăreţul poate fi învăţat treptat cum să îmblânzească elefantul şi meditaţia este un mod de a face acest lucru. S-a dovedit că meditaţia îi face pe oameni mai calmi, mai puţin reactivi la suişurile, coborâşurile şi provocările nesemnificative ale vieţii.[35] Meditaţia este modul Orientului de a te antrena pentru a privi lucrurile în mod filozofic.

Terapia cognitivă merge şi ea la fel de bine. În *Feeling Good*,[36] un ghid cunoscut al terapiei cognitive, David Burns are un întreg capitol despre terapia cognitivă pentru furie, în care dă sfaturi de a se folosi multe dintre aceleaşi tehnici pe care Aaron Beck le-a folosit pentru deprimare: scrie-ţi gândurile pe o foaie de hârtie, învaţă să-ţi recunoşti distorsionările din ele, şi apoi creează un gând mai potrivit. Burns se concentrează pe afirmaţiile *ar trebui* pe care le purtăm cu noi – idei despre cum *ar trebui* să funcţioneze lumea şi cum *ar trebui* să ne trateze oamenii. Violări ale acestor afirmaţii de *ar trebui* sunt cauzele majore ale furiei şi resentimentului. Burns ne sfătuieşte, de asemenea, să folosim empatia: în orice conflict, priveşte lumea din punctul de vedere al adversarului tău şi vei vedea că nu este complet nebun.

Deşi sunt de acord cu abordarea generală a lui Burns, materialul pe care l-am discutat în acest capitol sugerează că, odată ce apare furia, oamenilor le este foarte greu să simtă empatie şi să înţeleagă un alt punct de vedere. Un loc mai bun de început este, după cum ne-a sfătuit Iisus, persoana ta şi bârna din ochiul tău. (Batson şi Loewenstein au descoperit ambii că recunoaşterea prejudecăţilor s-a petrecut numai când subiecţii erau obligaţi să se privească pe sine.) Dar vei vedea bârna numai dacă o cauţi îndelung şi conştient. Încearcă asta acum: gândeşte-te la un conflict interpersonal recent cu cineva la care ţii, şi apoi găseşte un mod în care comportamentul tău nu a fost exemplar. Poate că ai făcut ceva insensibil (chiar dacă ai avut dreptul să o faci) sau care a rănit (chiar dacă ai vrut binele), sau ai fost inconsecvent cu principiile tale (chiar dacă poţi să justifici oricând acest comportament). Când începi să descoperi o greşeală în ceea ce ai făcut, probabil că vei auzi argumente fremătânde de la avocatul tău interior care te scuză pe tine şi dă vina pe ceilalţi, dar încearcă să nu asculţi ce spune. Te afli într-o misiune de a descoperi că poate-poate ai făcut ceva greşit. Când scoţi o aşchie, doare, chiar şi pentru o clipă, dar apoi simţi relaxare, chiar plăcere. Când îţi vei descoperi o greşeală, te va durea, scurt, dar în cazul în care continui şi îţi recunoşti greşeala, este posibil să fii recompensat cu un impuls de plăcere amestecat, în mod ciudat, cu puţină mândrie. Este plăcerea de a-ţi asuma responsabilitatea pentru propriul tău comportament. Este sentimentul onoarei.

Descoperirea că greşeala este la tine reprezintă cheia depăşirii ipocriziei şi judecării altora, atitudine care strică atâtea relaţii preţioase. Mai întâi, în momentul în care te vezi contribuind la atenuarea unui conflict, furia ta se înmoaie, poate că foarte puţin, dar destul ca să recunoşti ceva dreptate şi de cealaltă parte. Poţi să continui să crezi că tu ai dreptate şi celălalt se înşală, dar dacă mai avansezi puţin cu gândirea pentru a crede că tu ai dreptate *în mare* şi adversarul tău se

înşală *în mare,* atunci ai pus bazele unei scuze eficiente şi care nu te umileşte. Ia o mică parte din neînţelegerea voastră şi spune: „Nu ar fi trebuit să fac X, şi înţeleg de ce tu te-ai simţit Y". Apoi, prin puterea reciprocităţii, cealaltă persoană va simţi nevoia să spună ceva de genul: „Da, am fost foarte supărat din cauza X. Dar presupun că nu ar fi trebuit să fac P, aşa că văd de ce tu te-ai simţit Q". Reciprocitatea, amplificată de prejudecăţi auto-favorizante, v-a îndepărtat când vă aruncaţi insulte şi gesturi ostile, dar poţi schimba procesul şi poţi folosi reciprocitatea pentru a pune capăt unui conflict şi a salva o relaţie.

E posibil ca mintea omenească să fi fost modelată de procesele evoluţionismului pentru a juca machiavellicul primeşti şi dai, şi se pare că a venit echipată deja cu procesele cognitive care ne predispun la ipocrizie, auto-îndreptăţire şi conflict moral. Dar, uneori, cunoscând structura minţii şi strategiile, putem păşi în afara jocului antic de manipulare socială şi putem intra într-altul ales de noi. Observând bârna din ochiul tău, poţi gândi mai puţin afectat de prejudecăţi, mai puţin moralist şi astfel mai puţin înclinat spre ceartă şi conflicte. Poţi începe să urmezi calea perfectă, calea spre fericire ce trece prin acceptare şi care este subiectul următorului capitol.

Capitolul 5

În căutarea fericirii

Oamenii buni renunţă cu adevărat la toate ataşamentele. Cei sfinţi nu cheltuie cuvinte inutile pe plăcerile lumeşti. Când li se arată plăcerea sau durerea, înţelepţii se simt deasupra acestora.

– Buddha[1]

Nu căuta ca întâmplările să se desfăşoare aşa cum vrei, ci doreşte ca evenimentele să se petreacă în mod obişnuit şi astfel cursul vieţii îţi va fi liniştit.

– Epictet[2]

Dacă banii sau succesul ar putea cumpăra fericirea, atunci autorul cărţii Ecleziastului din Vechiul Testament ar trebui să fie bucuros peste măsură. Textul este atribuit unui rege din Ierusalim, care aruncă o privire asupra vieţii lui şi asupra căutării fericirii şi împlinirii. El a încercat la un moment dat să „testeze plăcerea" prin a găsi fericirea în avuţia lui:

> *Am făcut lucruri mari: mi-am zidit case, mi-am sădit vii; mi-am făcut grădini şi livezi de pomi şi am sădit în ele tot felul de pomi roditori... Am avut cirezi de boi şi turme de oi, mai mult decât toţi cei ce fuseseră înainte de mine în Ierusalim. Mi-am strâns argint şi aur, şi bogăţii ca de împăraţi şi ţări. Mi-am adus cântăreţi şi cântăreţe, şi desfătarea*

fiilor oamenilor: o mulţime de femei. Am ajuns mare, mai mare decât toţi cei ce erau înaintea mea în Ierusalim. Mi-am păstrat chiar înţelepciunea. Tot ce mi-au poftit ochii, le-am dat. (Ecleziastul 2:4-10)

Dar într-unul dintre rapoartele ulterioare despre criza de la mijlocul vieţii, scriitorul găseşte toate aceste lucruri lipsite de sens:

> *Apoi, când m-am uitat cu băgare de seamă la toate lucrările pe care le făcusem cu mâinile mele, şi la truda cu care le făcusem, am văzut că în toate este numai deşertăciune şi goană după vânt, şi că nu este nimic trainic sub soare.* (Ecleziastul 2:11)

Autorul ne povesteşte despre celelalte lucruri pe care le-a înfăptuit – muncă, învăţare, desfătare – dar nimic nu i-a adus satisfacţie; nimic nu putea alunga sentimentul că viaţa nu are mai mult sens sau mai multă valoare decât aceea a unui animal. Din perspectiva lui Buddha şi a filozofului stoic Epictet (în maximele care deschid acest capitol), problema autorului este evidentă: *căutarea* propriei fericiri. Budismul şi stoicismul ne învaţă că goana după bunuri exterioare sau încercarea de a face lumea să se conformeze cu dorinţele tale este mereu ca goana după vânt. Fericirea poate fi găsită doar înăuntru, prin ruperea ataşamentelor de lucrurile externe şi prin cultivarea unui atitudini de acceptare. (Stoicii şi budiştii pot avea slujbe, relaţii şi posesiuni materiale, dar nu trebuie să fie ataşaţi emoţional de ele, ca să nu se întristeze atunci când le pierd.) Această idee este o extensie a adevărurilor din capitolul 2: viaţa însăşi este ceea ce faci din ea şi starea ta mentală determină felul în care percepi lucrurile. Dar cercetări recente din psihologie sugerează că Buddha şi Epictet au dus lucrurile puţin prea departe. Unele lucruri merită să lupţi pentru ele

şi fericirea vine parţial din afara ta, dacă ştii unde să priveşti.

Principiul progresului

Autorul Ecleziastului nu se lupta numai cu teama lipsei de sens a vieţii; se lupta cu dezamăgirea succesului. Plăcerea de a obţine ce vrei este adesea trecătoare. Visezi să primeşti o promovare la serviciu, să intri la o facultate de prestigiu, să termini un proiect important. Lucrezi cu orele în fiecare zi, probabil imaginându-ţi cât de fericit ai fi dacă ai putea să-ţi atingi acel scop. Apoi reuşeşti, şi, dacă ai noroc, primeşti o oră, poate chiar o zi de euforie totală, mai ales dacă succesul tău a fost neaşteptat şi a existat un moment precis în care a fost dezvăluit (plicul, vă rog). În mod obişnuit însă, nu trăieşti nici o euforie. Când succesul pare din ce în ce mai probabil şi un eveniment de final confirmă ceea ce tu ai început deja să suspectezi, sentimentul este mai mult de uşurare – plăcerea încheierii şi a eliberării. În astfel de circumstanţe, primul meu gând este foarte rar „Ura! Fantastic!"; el este „Aha, şi ce trebuie să fac acum?"

Se pare că răspunsul meu lipsit de entuziasm la succes este unul normal. Şi dintr-un punct de vedere evolutiv este chiar raţional. Animalele primesc un val de dopamină, neurotransmiţătorul plăcerii, oricând fac ceva care le avansează interesele evolutive şi îi plasează în faţă în jocul vieţii. Mâncarea şi sexul îţi oferă plăcere, şi acea plăcere serveşte drept întăritor (în termeni behaviorişti), care motivează eforturile ulterioare de a găsi mâncare şi sex. Pentru fiinţele umane, de exemplu, jocul este mai complex. Oamenii câştigă jocul vieţii obţinând un statut social înalt şi o reputaţie bună, cultivând prieteniile, găsind cel mai bun partener (parteneri), acumulând resurse şi crescându-şi copiii astfel încât să aibă succes la acelaşi joc. Oamenii au multe ţeluri şi deci multe surse de plăcere. Atunci, ai putea crede că primim o injecţie bună şi viguroasă de dopamină ori de câte ori ne atingem un ţel important. Dar

acesta este trucul cu revigorarea: funcţionează cel mai bine când vine la secunde – nu minute sau ore – de la desfăşurarea unui comportament. Încearcă să-ţi dresezi câinele să aducă băţul prin a-i da o friptură la zece minute după ce l-a adus. Nu poate fi dresat astfel.

Elefantul funcţionează în acelaşi fel: *simte plăcere oricând face un pas în direcţia corectă*. Elefantul învaţă de fiecare dată când plăcerea sau durerea urmează imediat după comportament, dar nu prea poate face legătura între succesul obţinut vineri datorat acţiunilor făcute luni. Richard Davidson, psihologul care ne-a adus stilul afectiv şi circuitele de apropiere din cortexul frontal stâng, scrie despre două feluri diferite de efecte pozitive. Pe primul îl numeşte efectul *pozitiv al pre-realizării scopului,* care este sentimentul de plăcere pe care îl simţi ori de câte ori faci un progres spre un anumit scop. Al doilea tip de efect pozitiv se numeşte *efect pozitiv al post-realizării scopului*, despre care Davidson spune că apare odată ce ai obţinut ceva ce ţi-ai dorit.[3] Trăieşti acest al doilea sentiment ca mulţumire, ca un sentiment de scurtă durată de uşurare când cortexul prefrontal stâng îşi reduce activitatea după ce un anumit scop a fost atins. Cu alte cuvinte, când vine vorba de urmarea unui scop, călătoria contează, nu şi destinaţia. Propune-ţi un scop pe care-l vrei tu. Majoritatea plăcerii va veni de-a lungul drumului, cu fiecare pas care te aduce mai aproape de destinaţie. Momentul final al succesului nu este, cel mai adesea, la fel de încântător ca uşurarea pe care o simţi când îţi dai jos din spate un rucsac greu la sfârşitul unei drumeţii. Dacă ai făcut călătoria numai ca să obţii acea plăcere la final, eşti un fraier. Şi totuşi, oamenii fac uneori acest lucru. Lucrează din greu la o sarcină, aşteptându-se să simtă cine ştie ce euforie la sfârşit. Dar când obţin succesul şi trăiesc o mulţumire scurtă şi de intensitate moderată, ei se întreabă (cum a făcut-o odată şi solista Peggy Lee): Asta este tot? Ei îşi minimalizează rezultatele ca şi cum ar fi fost o goană după vânt.

Putem numi acest lucru *principiul progresului:* plăcerea vine mai mult din realizarea de progrese către anumite scopuri decât din împlinirea acelor scopuri. Shakespeare a spus-o foarte elocvent: *„Lucrurile câştigate sunt făcute; sufletul bucuriei este în facere.“*[4]

Principiul adaptării

Dacă ţi-aş da 10 secunde să numeşti cel mai bun şi cel mai rău lucru care ţi s-ar putea întâmpla vreodată, ai putea să spui aşa: să câştigi la loterie 20 de milioane de dolari şi să rămâi paralizat de la gât în jos. A câştiga la loterie ar aduce eliberarea de atâtea griji şi limitări; te-ar ajuta să-ţi urmezi visurile, să-i ajuţi pe alţii şi să trăieşti în lux, aşa că ar trebui să-ţi aducă o fericire interminabilă, în loc de o singură porţie de dopamină. Pierderea capacităţii de a-ţi folosi corpul, pe de altă parte, ar aduce mai multe limitări decât viaţa în închisoare. Ar trebui să renunţi aproape la toate visurile şi speranţele tale de dinainte de eveniment, să nu te mai gândeşti la sex şi să depinzi de alţii care să te ajute să mănânci şi să-ţi faci nevoile. Mulţi oameni cred că ar prefera să fie morţi decât paraplegici, dar se înşală.

Bineînţeles că este mai bine să câştigi la loterie decât să îţi rupi gâtul, dar nu la fel de bine pe cât ai putea crede. Pentru că, orice s-ar întâmpla, te vei adapta la acel lucru, dar nu îţi vei da seama pur şi simplu că aşa ai făcut. Nu ne pricepem la „pronosticuri afective“,[5] adică să prezicem cum ne vom simţi în viitor. Supraestimăm grosolan şi intensitatea, şi durata reacţiilor noastre emoţionale. Într-un an, câştigătorii la loterie şi paraplegicii s-au întors (în medie) la acelaşi nivel de fericire ca înainte de eveniment.[6] Câştigătorul la loterie cumpără o casă nouă şi o maşină nouă, renunţă la slujba lui plictisitoare şi începe să cumpere mâncare mai bună. Se distrează gândindu-se la contrastul dintre viaţa de dinainte şi cea de acum, dar după câteva luni, contrastul se dizolvă uşor şi plăcerea dispare.

Mintea umană este extrem de sensibilă la *schimbări* de condiţie şi aproape deloc sensibilă la niveluri absolute. Plăcerea câştigătorului vine din creşterea avuţiei, nu din stagnarea la un nivel înalt, şi după câteva luni, noile beneficii devin fundaţii ale vieţii de zi cu zi. Câştigătorul le ia ca atare şi nu are cum să se ridice mai departe. Şi mai rău: banii îi pot strica relaţiile. Prietenii, rudele, escrocii şi partenerii înlăcrimaţi roiesc în jurul câştigătorilor la loterie, dându-i în judecată, linguşindu-i sau cerând o parte din averea lor. (Adu-ţi aminte de omniprezenţa prejudecăţilor auto-favorizante, oricine poate inventa un motiv pentru care i se datorează nişte bani.) Câştigătorii la loterie sunt atât de hărţuiţi de ceilalţi, că mulţi trebuie să se mute, să se ascundă, să termine unele relaţii şi, într-un final, sfârşesc îndreptându-se spre alţi câştigători la loterie, formând grupuri de sprijin reciproc în faţa noilor dificultăţi.[7] (Ar trebui să fie menţionat, totuşi, că majoritatea câştigătorilor la loterie încă se bucură că au câştigat.)

La cealaltă extremă, paraplegicul primeşte drept în faţă o lovitură a pierderii fericirii. El crede că viaţa lui s-a sfârşit şi îl doare să renunţe la toate visurile pe care le avea. Dar, ca şi în cazul câştigătorului la loterie, mintea lui este mai sensibilă la schimbări decât la niveluri absolute, aşa că după câteva luni a început să se adapteze la noua lui situaţie şi îşi propune ţeluri mai modeste. El descoperă că terapia fizică îi poate extinde abilităţile. Nu se poate îndrepta decât în sus şi fiecare pas îi furnizează plăcerea principiului progresului. Fizicianul Stephen Hawking a fost înrobit de cochilia unui trup de când avea douăzeci şi ceva de ani, când a fost diagnosticat cu boala neuronului motor. Şi totuşi, el a continuat să rezolve probleme majore în cosmologie, a câştigat multe premii şi a scris cea mai bine vândută carte de ştiinţă a tuturor timpurilor. La un recent interviu pentru ziarul *New York Times,* a fost întrebat cum se menţine optimist. El a răspuns: „Aşteptările mele s-au redus la zero când avem 21 de ani. Orice s-a întâmplat de atunci a fost ca un bonus".[8]

Aşa funcţionează principiul adaptării: judecăţile oamenilor în privinţa stării lor prezente se bazează pe faptul că este mai rea sau mai bună decât starea cu care eram obişnuiţi.[9] Adaptarea este, în parte, doar o proprietate a neuronilor: celulele nervoase răspund viguros la noi stimuli, dar treptat se obişnuiesc, declanşându-se mai rar la stimuli cu care au fost obişnuiţi. *Schimbarea* conţine informaţii vitale, nu stările constante. Dar fiinţele umane duc adaptarea la extreme cognitive. Nu ne obişnuim pur şi simplu, ne recalibrăm. Ne creăm o lume de ţinte şi de fiecare dată când nimerim una, o înlocuim cu alta. După o serie de succese, ţintim mai sus; după un obstacol masiv, cum ar fi un gât rupt, ţintim mai jos. În loc să urmăm sfatul budist sau stoic de a renunţa la toate ataşamentele şi de a lăsa evenimentele să se desfăşoare, ne înconjurăm de scopuri, speranţe şi aşteptări şi apoi simţim plăcere şi durere în relaţie cu progresul făcut.[10]

Când combinăm principiul adaptării cu descoperirea că nivelul mediu de fericire al oamenilor este în mare măsură ereditar[11] (vezi capitolul 2), ajungem la o posibilitate uimitoare: pe termen lung, nu prea contează ce ţi se întâmplă. Noroc sau ghinion, te vei întoarce mereu la fericirea ta de bază – nivelul presetat în creier al fericirii tale – care a fost în mare parte determinat de genele tale. În 1759, cu mult înainte ca noi să fi ştiut ceva despre gene, Adam Smith a ajuns la aceeaşi concluzie:

> *În orice situaţie permanentă, în care nu există aşteptarea schimbării, mintea oricărui om, într-un timp mai lung sau mai scurt, se întoarce la starea sa naturală şi obişnuită de linişte. În prosperitate, după un anume timp, recade în aceeaşi stare; în nenorocire, după o vreme, se ridică iar la acelaşi nivel.*[12]

Dacă această idee este corectă, atunci cu toţii suntem blocaţi în ceea ce se numeşte „banda de alergare hedonică".[13]

Pe o bandă de alergare mecanică poţi să creşti viteza cât vrei tu, tot pe loc rămâi. În viaţă, poţi să munceşti cât de mult vrei tu şi să acumulezi toate bogăţiile, copacii fructiferi şi concubinele pe care le doreşti, dar nu poţi să ajungi mai departe de atât. De vreme ce nu poţi schimba „starea ta naturală şi obişnuită de linişte“, bogăţiile pe care le vei acumula nu vor face decât să-ţi crească aşteptările şi să te lase în aceeaşi stare în care erai şi înainte. Şi totuşi, neînţelegând inutilitatea eforturilor noastre, continuăm să ne chinuim, făcând în tot acest timp lucruri care ne ajută să câştigăm în jocul vieţii. Mereu dorind mai mult decât avem, fugim şi iar fugim, ca hamsterii pe o roată.

O teorie incipientă a fericirii

Buddha, Epictet şi mulţi alţi înţelepţi au văzut inutilitatea acestei curse de şobolani şi i-au îndemnat pe oameni să renunţe la ea. Ei au propus o teorie a fericirii specială: *fericirea vine dinlăuntru şi nu poate fi găsită prin forţarea lumii să se conformeze dorinţelor tale.* Buddha ne învaţă că ataşamentul ne duce inevitabil la suferinţă şi ne oferă arme care ne ajută să rupem acele ataşamente. Filozofii stoici ai Greciei Antice, cum a fost Epictet, i-au învăţat pe ucenicii lor să se concentreze numai asupra lucrurilor pe care le pot controla, adică în primul rând asupra gândurilor şi a reacţiilor pe care le au. Toate celelalte evenimente – darurile şi blestemele norocului – erau externe şi adevăratul stoic era neafectat de exterior. Nici Buddha, nici stoicii nu i-au sfătuit pe oameni să se retragă într-o peşteră. De fapt, ambele doctrine au rămas atractive pentru oameni deoarece ele oferă îndrumare despre felul în care poţi să găseşti pacea şi fericirea în timp ce participi activ într-o lume socială înşelătoare şi schimbătoare. Ambele doctrine sunt bazate pe o afirmaţie empirică, o ipoteză a fericirii care susţine că lupta pentru a obţine bunuri şi pentru a atinge scopuri în

lumea externă nu aduce mai mult decât o fericire de moment. Trebuie să lucrezi cu lumea ta interioară. Dacă ipoteza aceasta este adevărată, ea are implicaţii profunde referitor la felul cum ar trebui să ne trăim vieţile, să ne creştem copiii şi să ne cheltuim banii. Dar este ea oare adevărată? Totul depinde de tipul de lucruri exterioare despre care vorbim.

A doua mare descoperire din cercetările asupra fericirii, după puternica influenţă a genelor asupra nivelului mediu de fericire a unei persoane, este relativa lipsă a influenţei majorităţii factorilor de mediu asupra fericirii. Încearcă să-ţi imaginezi că ai făcut schimb de locuri fie cu Bob, fie cu Mary. Bob are 35 de ani, este burlac, alb, atrăgător şi atletic. El câştigă 100.000 de dolari pe an, trăieşte în însorita California de Sud, are o puternică formaţie de intelectual, îi place să citească şi să meargă la muzee. Mary şi soţul ei trăiesc în înzăpezitul oraş Buffalo din statul New York şi câştigă împreună 40.000 de dolari pe an. Mary are 65 de ani. Este de culoare, supraponderală, simplă ca înfăţişare şi foarte activă în cadrul bisericii ei. Trebuie să facă dializă pentru problemele cu rinichii. Bob pare că a obţinut tot ce şi-a dorit, în timp ce puţini dintre cititorii acestei cărţi ar prefera să aibă viaţa lui Mary. Şi totuşi, dacă ai face un pariu, ar trebui să pariezi că Mary este mai fericită decât Bob.

Ceea ce Mary are şi lui Bob îi lipseşte sunt legăturile puternice. O căsătorie minunată este unul dintre factorii din viaţă care este cel mai des şi mai consecvent asociat cu fericirea.[14] O parte din acest beneficiu vine din „corelaţia inversă“: fericirea cauzează căsătoria. Oamenii fericiţi se căsătoresc mai devreme şi rămân căsătoriţi mai mult timp decât oamenii cu un nivel de fericire mai scăzut, şi pentru că sunt mai atrăgători ca parteneri amoroşi, şi pentru că este mai uşor de trăit cu ei ca soţi.[15] Dar mult din beneficiul aparent este un beneficiu real şi durabil al unui tovarăş de încredere, despre care voi spune mai multe în capitolul următor. Compania este o nevoie fundamentală; nu ne adaptăm niciodată la ea sau la absenţa ei.[16] Mary mai are şi religia, şi oamenii religioşi sunt mai

fericiţi, în medie, decât oamenii ne-religioşi.[17] Acest efect provine din legăturile sociale care apar odată cu participarea la comunitatea religioasă şi din sentimentul de conexiune cu ceva dincolo de fiinţa ta.

Ceea ce are Bob este un şir de avantaje obiective constând în putere, status, libertate, sănătate şi soare – toate fiind supuse principiului adaptării. Americanii albi nu sunt supuşi neplăcerilor şi discriminărilor care îi afectează pe americanii negri, şi totuşi nu sunt decât cu puţin mai fericiţi, în medie.[18] Bărbaţii au mai multă libertate şi putere decât femeile, şi totuşi nu sunt, în medie, mai fericiţi. (Femeile trec mai des prin deprimare, dar simt bucuria mai intens.[19]) Tinerii au mult mai multe speranţe pentru viitor decât bătrânii, dar cifrele de satisfacţie în viaţă cresc uşor cu vârsta, până la bătrâneţe.[20] Oamenii sunt adesea mai surprinşi să afle că bătrânii sunt mai fericiţi decât tinerii, pentru că ştiu că bătrânii au mult mai multe probleme de sănătate. Totuşi, oamenii se adaptează complet şi la cele mai grave boli, ca în cazul lui Mary[21] (deşi afecţiunile care se înrăutăţesc progresiv reduc bunăstarea).[22] Oamenii care trăiesc în climate mai reci se aşteaptă ca indivizii care trăiesc în California să fie fericiţi, dar se înşală.[23] Oamenii cred că persoanele atrăgătoare sunt mai fericite decât cele urâte[24], dar şi ei se înşală.[25]

Lucrul pe care Bob îl are drept în avantaj este, cu siguranţă, averea, dar aici povestea devine complicată. Cea mai trâmbiţată concluzie a studiilor făcute de psihologul Ed Diener[26] este că, în orice ţară în care se câştigă venitul minim pe plan mondial, banii chiar cumpără fericirea: oamenii care sunt îngrijoraţi în fiecare zi pentru plata mâncării şi a locuinţei au raportat o bunăstare mult mai scăzută decât cei care nu se îngrijorează. Dar odată ce ai scăpat de grija nevoilor de bază şi ai pătruns în orice strat al clasei de mijloc, relaţia dintre bani şi fericire devine minimă. Cei foarte înstăriţi sunt, în medie, mai fericiţi decât cei din clasa de mijloc, dar numai cu puţin, şi mult din această relaţie este în corelaţie inversă: oamenii fericiţi se

îmbogăţesc mai repede, deoarece, ca şi pe piaţa căsătoriilor, sunt mai atrăgători pentru ceilalţi (şefi) şi pentru că emoţiile lor pozitive îi fac mai devotaţi proiectelor, să muncească din greu şi să fie dedicaţi viitorului lor.[27] Avuţia în sine are numai un mic efect direct asupra fericirii, pentru că efectul ei principal este să mărească viteza alergătorului mecanic hedonic. De exemplu, cum nivelul bogăţiei s-a dublat sau s-a triplat în ultimii cincizeci de ani în multe naţiuni industrializate, nivelurile de fericire şi satisfacţie în viaţă raportate de oameni nu s-au schimbat şi deprimarea a devenit, de fapt, un lucru obişnuit.[28] Uriaşe măriri de PIB au dus la îmbunătăţiri ale confortului vieţii – o casă mai mare, mai multe maşini, televizoare, mese la restaurant, sănătate mai bună şi o viaţă mai lungă – dar toate aceste îmbunătăţiri au devenit condiţii normale ale vieţii; toate au fost adoptate şi luate ca atare, aşa că nu i-au făcut pe oameni să fie mai fericiţi sau mai mulţumiţi.

Aceste descoperiri i-ar fi bucurat pe Buddha şi pe Epictet, asta dacă simţeau vreo plăcere provenită din evenimente exterioare, cum ar fi să se dovedească faptul că au avut dreptate. Ca şi pe timpul lor, oamenii de azi se dedică urmării unor scopuri care nu îi vor face mai fericiţi decât sunt, neglijând în acest timp dezvoltarea lor interioară şi spirituală, care ar putea aduce o satisfacţie durabilă. Una dintre cele mai consistente lecţii pe care o predau înţelepţii antici este să laşi lucrurile să se desfăşoare, să încetezi să te chinui şi să alegi o nouă cale. Întoarce-te spre tine sau spre Divinitate, dar pentru numele lui Dumnezeu încetează să încerci să mai faci lumea să se conformeze voinţei tale. *Bhagavad Gita* este un tratat hindus despre lipsa ataşamentelor. Într-o secţiune specială despre „diavolii omeneşti“, zeul Krishna descrie natura josnică a umanităţii şi oamenii care îi cedează: *„Legaţi de sute de funii făcute din speranţă, obsedaţi de furie şi dorinţă, ei caută să-şi construiască averile în mod nedrept pentru a-şi satisface poftele.*[29]*“* Krishna parodiază apoi gândirea unui astfel de diavol:

Asta am câştigat azi, acest capriciu mi-l voi satisface; această avuţie este a mea şi mult mai multă va fi a mea pe măsură ce trece timpul. El era un inamic, l-am ucis, şi voi ucide mulţi alţii. Eu sunt stăpânul. Îmi iau plăcerea atunci când am chef. Sunt puternic, fericit şi plin de succes.

Înlocuieşte „omorât“ cu „învins“ şi ai o descriere destul de bună a civilizaţiei occidentale moderne, cel puţin în unele colţuri ale lumii afacerilor. Aşa că indiferent dacă Bob ar fi la fel de fericit ca şi Mary, dacă ar avea o atitudine arogantă şi autoîndreptăţită şi i-ar trata pe oameni urât, viaţa lui tot ar fi mai puţin bună din punct de vedere spiritual şi estetic.

Formula fericirii

În anii '90, cele două mari descoperiri despre fericire (relaţie intensă cu genele, relaţie slabă cu mediul înconjurător) au lovit din plin comunitatea psihologilor, pentru că ele se aplicau nu numai fericirii, ci şi majorităţii aspectelor personalităţii. Psihologii, de la Freud încoace, au împărtăşit un devotament aproape religios pentru ideea că personalitatea este modelată în primul rând de mediul din copilărie. Această axiomă a fost luată de bună: dovada care o susţinea consta aproape exclusiv din corelaţii – de obicei mici – între ceea ce au făcut părinţii şi cum s-au comportat copiii, şi oricine sugera că aceste corelaţii erau cauzate de gene, şi nu de stilul de educaţie al părinţilor care era neluat în seamă, fiind considerat reducţionist. Dar cum studiile pe gemeni au revelat marea influenţă a genelor şi relativa lipsă de importanţă a mediului familial pe care îl împărtăşesc gemenii,[30] iar vechea ipoteză a fericirii a devenit şi mai plauzibilă. Poate chiar există un punct fix[31] în fiecare creier, ca şi cum un termostat ar fi fixat la 18°C pentru deprimaţi sau 25°C pentru oamenii fericiţi? Poate că singurul mod de a găsi fericirea este să-ţi schimbi setările tale interioare (de

exemplu, prin meditaţie, agenţi medicamentoşi sau terapie cognitivă) mai degrabă decât să-ţi schimbi mediul de viaţă.

În timp ce psihologii s-au luptat cu aceste întrebări şi biologii au făcut prima schiţă a genomului uman, o înţelegere mai sofisticată a naturii a început să-şi facă simţită prezenţa. Da, genele explică mult mai multe despre noi decât şi-a imaginat oricine, dar genele însele par să fie sensibile la condiţiile de mediu.[32] Şi, da, fiecare persoană are un nivel caracteristic de fericire, dar acum se pare că este nu atât un *punct* fix, cât o *marjă* potenţială de distribuţie probabilistică. Alegerea de a spera la nivel înalt sau scăzut al marjei tale potenţiale este determinată de mulţi factori, pe care Buddha şi Epictet i-ar fi considerat externi.

Când Martin Seligman a fondat psihologia pozitivă la sfârşitul anilor '90, una dintre primele sale mişcări a fost să aducă mici grupuri de experţi dintr-un anumit domeniu. Un grup a fost creat să studieze factorii externi care contează pentru fericire. Psihologii Sonja Lyubomirsky, Ken Sheldon şi David Schkade au revizuit dovezile şi au descoperit că există două tipuri de factori externi fundamental diferiţi: *condiţiile* vieţii tale şi *activităţile voluntare* pe care le faci.[33] Condiţiile includ date despre viaţa ta pe care nu le poţi schimba (rasă, sex, vârstă, handicap) şi altele pe care le poţi schimba (avere, statut marital, oraşul în care locuieşti). Condiţiile sunt constante în timp, cel puţin pe parcursul unei perioade a vieţii tale, aşa că sunt genul de lucruri la care cel mai probabil te adaptezi. Activităţile voluntare, pe de altă parte, sunt lucrurile pe care *alegi* să le faci, cum ar fi meditaţia, sportul, învăţarea unei noi abilităţi sau luarea unei vacanţe. Pentru că astfel de activităţi trebuie alese şi pentru că majoritatea dintre ele necesită efort şi atenţie, nu pot dispărea din mintea ta conştientă la fel cum o fac condiţiile. Activităţile voluntare, deci, promit mai multe perspective de a-ţi intensifica fericirea şi, în acelaşi timp, evită efectele adaptării.

Una dintre cele mai importante idei din psihologia pozitivă este ceea ce Lyubomirsky, Sheldon, Schkade şi Seligman numesc „formula fericirii“:

$$F = PF + C + V$$

Nivelul de fericire pe care îl simţi (F) este determinat de punctul fix biologic (PF) plus condiţiile din viaţa ta (C), plus activităţile voluntare (V) pe care le faci.[34] Provocarea psihologiei pozitive este să folosească metoda ştiinţifică pentru a afla exact ce feluri de C şi V îl pot ridica pe F în vârful marjei tale de potenţial. Versiunea biologică extremă a teoriei fericirii spune că F=PF, iar C şi V nu contează. Dar trebuie să le mulţumim lui Buddha şi lui Epictet, pentru că Buddha a prescris „cele opt părţi ale căii nobile“ (inclusiv meditaţia şi gândirea), în timp ce Epictet a încurajat metodele de gândire care cultivă indiferenţa *(apatheia)* faţă de exterior. Aşa că, pentru a testa cu adevărat înţelepciunea învăţaţilor, trebuie să examinăm ipoteza F = PF + V unde V = activităţile voluntare sau intenţionate care cultivă acceptarea şi slăbesc ataşamentele emoţionale. Dacă există multe condiţii (C) care contează şi dacă există o mare varietate de activităţi voluntare în afara celor îndreptate spre non-ataşament, atunci ipoteza fericirii a lui Buddha şi a lui Epictet este greşită, iar oamenii ar face rău dacă ar privi numai înăuntrul lor.

Se pare că există unele condiţii externe (C) care contează. Există câteva schimbări pe care le poţi face în viaţa ta care nu se supun complet principiului adaptării şi care te-ar putea face fericit mai mult timp. Poate merită să te lupţi pentru a le atinge.

Zgomotul. Când trăiam în Philadelphia, am învăţat o lecţie valoroasă despre imobile: dacă trebuie să cumperi o casă pe o stradă aglomerată, nu cumpăra una care este la 25 de metri de un semafor. La fiecare 95 de secunde trebuia să ascult 42 de

secunde din preferinţele muzicale ale celor care opreau maşina, urmate de 12 secunde de motoare pornind cu câte un claxon nerăbdător o dată la 15 runde. Nu m-am obişnuit niciodată cu acest lucru şi când nevasta mea şi cu mine căutam o casă în Charlottesville, i-am spus agentului imobiliar că nu voiam nici măcar un conac victorian dat pe gratis aflat pe o stradă aglomerată. Cercetările arată că oamenii care trebuie să se adapteze la surse de zgomot noi sau cronice (ca atunci când este construită o nouă autostradă) nu se adaptează niciodată total şi chiar şi acele studii care arată că a existat un anumit grad de adaptare, tot au evidenţiat că subiecţii găsesc dificil să se concentreze asupra realizării unor sarcini cognitive. Zgomotul, în special zgomotul care este variabil sau intermitent, interferează cu concentrarea şi măreşte nivelul de stres.[35] Merită să lupţi pentru înlăturarea surselor de zgomot din viaţa ta.

Naveta. Mulţi oameni aleg să se mute departe de serviciul lor pentru o casă mai mare. Dar în timp ce oamenii se adaptează mai repede la un spaţiu mai mare şi nu mai simt plăcere din a-l avea,[36] ei nu se adaptează complet la o navetă lungă, mai ales dacă aceasta implică a conduce într-un trafic aglomerat.[37] Chiar şi după ani de navetă, cei care au rute cu trafic intens tot sosesc la lucru cu un nivel ridicat al hormonilor de stres. (Conducând în condiţii ideale este, însă, adesea relaxant şi plăcut.[38]) Merită să lupţi să-ţi îmbunătăţeşti drumul.

Lipsa de control. Unul dintre ingredientele active ale zgomotului şi ale traficului, lucrul care te face să te enervezi teribil, este faptul că nu le poţi controla. Într-un studiu clasic, David Glass şi Jerome Singer i-au expus pe oameni la izbucniri întâmplătoare de zgomot. Subiecţilor dintr-un grup li s-a spus că pot să pună capăt zgomotului prin apăsarea unui buton, dar li s-a cerut să nu apese pe buton decât dacă era absolut necesar. Nici unul dintre aceşti subiecţi nu a apăsat butonul, şi totuşi, cunoaşterea faptului că aveau o formă de control asupra zgomotelor le-a făcut mai puţin stresante. În a doua

parte a experimentului, subiecţii care crezuseră că au controlul erau mai perseverenţi când lucrau la puzzle-uri dificile, în timp ce subiecţii care suportaseră zgomotul fără să aibă control renunţau mult mai uşor.[39]

În alt studiu celebru, Ellen Langer şi Judith Rodin au oferit beneficii rezidenţilor de la două etaje ai unui azil de îngrijire a bătrânilor – de exemplu, plante în camerele lor şi o noapte în care puteau viziona un film o dată pe săptămână. Dar la un etaj acestor beneficii li s-a adăugat un simţ al controlului: rezidenţilor le era permis să aleagă tipul de plante pe care îl primeau şi apoi erau responsabili pentru udarea lor. Li s-a permis să aleagă în grup ce noapte din săptămână voiau să fie noaptea de film. La celălalt etaj, beneficiile pur şi simplu au fost aduse şi introduse: asistentele au ales plantele şi ele le-au udat; asistentele au decis noaptea de film. Această mică manipulare a avut un efect foarte mare: la etajul cu control ridicat, rezidenţii erau mai fericiţi, mai activi şi mai alerţi (după părerea asistentelor, nu numai după cea a rezidenţilor), iar aceste beneficii îşi făceau încă simţit efectul şi după 18 luni. Cea mai uimitoare descoperire: grupul de control era mai sănătos şi înregistra jumătate din numărul de morţi al celuilalt grup la verificarea de 18 luni (15% *versus* 30%)[40]. Într-o lucrare scrisă de mine şi de Rodin, am ajuns la concluzia că schimbarea mediului unei instituţii prin acordarea unui control mai mare angajaţilor, studenţilor, pacienţilor săi sau altor grupuri este unul dintre cele mai eficiente moduri de a le mări simţul angajamentului, al energiei şi al fericirii.[41]

Ruşinea. În general, oamenii atrăgători nu sunt mai fericiţi decât oamenii neatrăgători. Şi totuşi, în mod surprinzător, unele îmbunătăţiri în înfăţişarea unei persoane duc la creşterea pe termen lung a fericirii.[42] Oamenii care fac operaţii estetice raportează (în medie) niveluri înalte de satisfacţie acestui proces, ba chiar îmbunătăţiri în calitatea vieţii lor şi manifestări mai rare ale simptomelor psihiatrice (cum ar fi depresia şi

anxietatea) mulţi ani după operaţie. Cele mai mari beneficii au fost raportate odată cu operaţiile de mărire sau reducere a sânilor. Cred că modul de a înţelege efectul durabil al unor schimbări care par atât de superficiale este de a ne gândi la puterea ruşinii în viaţa de zi cu zi. Tinerele ai căror sâni sunt mai mari sau mai mici decât idealul lor mărturisesc adesea faptul că se simt obsedate în privinţa corpului lor în fiecare zi. Multe îşi schimbă postura corpului sau garderoba pentru a ascunde ceea ce ele văd ca pe un defect personal. Este uşor de înţeles că eliberarea de o astfel de povară zilnică va duce la o încredere în sine ridicată şi la o stare de spirit bună de lungă durată.

Relaţiile. Condiţia care le întrece pe toate celelalte în importanţă[43] este forţa şi numărul relaţiilor unei persoane. Relaţiile bune îi fac pe oameni fericiţi, iar oamenii fericiţi au relaţii mai multe şi mai durabile decât oamenii nefericiţi.[44] Acest efect este atât de important, de amplu şi de interesant, încât primeşte propriul său capitol, următorul. Pentru moment, voi spune doar că neînţelegerile din relaţii – un coleg de birou sau de apartament enervant, sau un grav conflict cu partenerul de viaţă – sunt una dintre cele mai sigure modalităţi de a-ţi micşora nivelul fericirii. Nu te adaptezi niciodată la conflictul interpersonal[45]; el produce răni în fiecare zi, chiar şi în momentele în care nu o vezi pe cealaltă persoană, dar te gândeşti la conflict. Pentru a menţiona o temă din capitolul precedent, avocatul tău interior este la datorie, susţinându-ţi cazul într-o sală de judecată goală.

Există multe alte modalităţi prin care îţi poţi creşte nivelul fericirii prin a-ţi ajusta condiţiile de viaţă, mai ales în relaţiile personale, la muncă şi prin gradul de control pe care îl ai asupra factorilor de stres din viaţa ta. Aşa că, în formula fericirii, C este real şi unele condiţii externe chiar contează. Există lucruri pentru care merită să te lupţi, iar psihologia pozitivă te poate ajuta să le identifici. Bineînţeles, Buddha s-ar adapta la zgomot, la trafic, la lipsa de control şi la deficienţele fizice mai eficient decât oricare american care încearcă să schimbe factorii

externi. Dar a fost mereu foarte greu, chiar şi în India Antică, pentru oamenii adevăraţi să devină ca Buddha. În Occidentul modern este şi mai greu să urmezi calea lui Buddha de a fi inactiv şi de a nu te chinui. Unii dintre poeţii şi scriitorii noştri moderni ne îndeamnă să lăsăm la o parte acea cale şi să îmbrăţişăm acţiunea din toată inima:

> *„Se spune în van că fiinţele umane ar trebui să fie mulţumite cu liniştea: ele trebuie să acţioneze şi vor inventa acţiunea dacă nu o pot găsi.“* (Charlotte Brontë[46], 1847)

Lasă-te purtat de val

Nu toate acţiunile, însă, vor avea efect. Fuga după bogăţii şi prestigiu, de exemplu, se va întoarce de obicei împotriva ta. Oamenii care recunosc faptul că cel mai mare interes al lor este să obţină bani, faimă sau frumuseţe sunt constant mai nefericiţi şi chiar mai puţin sănătoşi decât oamenii cu scopuri mai puţin materialiste. Şi atunci care este tipul corect de activitate?[47] Ce este V din formula fericirii?

Ce i-a ajutat pe psihologi să răspundă la această întrebare este „metoda sondării de experienţe,“ inventată de Mihalyi Csikszentmihalyi, cofondatorul ungur al psihologiei pozitive. În experimentele lui Csikszentmihalyi,[48] oamenii poartă la ei un pager care sună de câteva ori pe zi. De fiecare dată, subiectul scoate un caiet de notiţe şi scrie ce face la momentul respectiv şi cât de mult îi place ceea ce face. Prin aceste bipuri către mii de oameni, de zeci de mii de ori, Csikszentmihalyi a aflat ce lucruri le place oamenilor să facă, nu doar ce-şi amintesc că le-a plăcut să facă. El a descoperit că există două feluri de plăcere care contează. Una este plăcerea fizică sau a trupului. În timpul meselor, oamenii se declară a fi foarte fericiţi, în medie. Oamenilor chiar le place să mănânce, mai ales în compania altora, şi urăsc să primească telefoane (probabil şi bipurile

lui Csikszentmihalyi) în timpul meselor, sau (cel mai rău dintre toate) în timpul actului sexual. Dar nu poţi să te bucuri de plăcerea fizică toată ziulica. Prin natura lor, mâncarea şi sexul te satură la un moment dat. În cazul în care continuă să mănânce sau să facă sex după un anumit nivel de satisfacţie, oamenii simt dezgust.[49]

Marea descoperire a lui Csikszentmihalyi este că există o stare pe care oamenii o preţuiesc chiar mai mult decât ciocolata după sex. Este starea de imersiune totală într-o sarcină care este şi provocatoare, şi pe măsura abilităţilor subiectului respectiv. Este ceea ce oamenii numesc uneori „a fi în lumea ta". Csikszentmihalyi a numit-o „flux", pentru că adesea este resimţită ca o mişcare lipsită de efort: fluxul curge pur şi simplu şi tu te laşi purtat de el. Fluxul se întâmplă adeseori în timpul unei mişcări fizice – schiind, conducând repede pe un drum de ţară sau participând la un joc de echipă. Fluxul este ajutat de muzică sau de acţiunea altor oameni, ambele oferind o structură pentru propriul comportament (de exemplu, cântând într-un cor, dansând sau purtând o conversaţie intensă cu un prieten). Fluxul se poate produce şi în timpul unor activităţi creatoare solitare, cum ar fi pictura, scrisul sau fotografia. Factorii cheie care te duc către flux sunt: activitatea trebuie să fie provocatoare şi să îţi capteze complet atenţia; ai abilităţile de a învinge provocarea; primeşti un feedback imediat despre cum te descurci la fiecare pas (principiul progresului). Primeşti impuls după impuls de sentimente pozitive cu fiecare pas negociat, fiecare notă cântată corect sau fiecare mişcare corectă de pensulă. În experienţa „purtării de către flux", elefantul şi călăreţul se află într-o armonie perfectă. Elefantul (procesul automat) face cea mai multă treabă, alergând prin pădure, în timp ce călăreţul (gândirea conştientă) este absorbit de căutarea problemelor şi a oportunităţilor, ajutând oricând poate.

Folosindu-se de munca lui Csikszentmihalyi, Seligman propune o distincţie fundamentală între plăceri şi recompense.

Plăcerile sunt „deliciile care au componente senzoriale şi emoţionale puternice şi clare“[50], cum ar fi cele derivate din mâncare, sex, masaje sau adieri răcoroase de vânt. Recompensele sunt activităţi care te implică total, se bazează pe punctele tale forte şi îţi permit să uiţi de conştiinţa de sine. Acestea pot duce la flux. Seligman a propus că V (activităţile voluntare) este o chestiune de a-ţi programa ziua şi de a-ţi aranja mediul în aşa fel încât să sporeşti atât plăcerile, cât şi recompensele. Plăcerile trebuie distribuite la distanţă una de alta pentru a le menţine puterea. Dacă mănânci jumătate de kilogram de îngheţată într-o după-amiază sau dacă asculţi un CD nou de douăzeci de ori încontinuu, îţi oferi o supradoză şi devii insensibil la viitoarele plăceri de acelaşi tip. Aici călăreţul are de jucat un rol important. De vreme ce elefantul are tendinţa de a fi prea indulgent cu sine însuşi, călăreţul trebuie să îl încurajeze să se ridice şi să se îndrepte spre o altă activitate.

Plăcerile ar trebui să fie savurate şi variate. Francezii ştiu cum să facă acest lucru: mănâncă multe mâncăruri grase, şi totuşi sunt mai slabi şi mai sănătoşi decât americanii, pe lângă asta obţin mai multă plăcere din hrană prin faptul că mănâncă mai încet şi sunt mai atenţi la ceea ce consumă.[51] Pentru că savurează, în ultimă instanţă mănâncă mai puţin. La polul opus, americanii se îndoapă cu porţii uriaşe bogate în grăsimi şi în carbohidraţi în timp ce fac şi alte lucruri. Francezii îşi variază plăcerea servind mai multe porţii mici, în timp ce americanii sunt seduşi de restaurante care oferă porţii imense. Varietatea reprezintă condimentul vieţii, pentru că este inamicul natural al adaptării. Epicur, unul dintre puţinii filozofi greci care a îmbrăţişat plăcerea senzuală, i-a susţinut pe francezi când a spus că omul înţelept *„alege nu cea mai mare cantitate de mâncare, ci cea mai gustoasă mâncare“.*[52]

Un motiv pentru care filozofia se păzeşte atât de tare de plăcerile senzuale este pentru că acestea nu ne oferă nici un beneficiu care să dureze în timp. Plăcerea te face să te simţi

bine pe moment, dar amintirile senzuale dispar repede şi persoana nu devine mai înţeleaptă sau mai puternică după acest fapt. Chiar mai rău, plăcerea îi tentează pe oameni să se întoarcă la ea pentru mai mult şi să părăsească activităţile care ar putea să le aducă mai multe beneficii pe termen lung. Dar recompensele sunt diferite. Recompensele cer mai mult de la noi; ne provoacă şi ne fac să ne întindem aripile. Recompensele vin adesea din realizări, din învăţătură sau dintr-o îmbunătăţire. Când intrăm într-o stare de „flux", munca grea este făcută fără efort. Vrem să ne putem manifesta, să ne îmbunătăţim talentele folosindu-ne de forţele noastre. Seligman sugerează că, pentru a-ţi găsi propria recompensă, cheia este să-ţi cunoşti punctele forte. Una dintre cele mai mari realizări ale psihologiei pozitive este dezvoltarea unui catalog de puncte forte[53]. Poţi şi tu să ţi le descoperi făcând un test online la www.authentic happiness.org.

Am rugat recent 350 de studenţi de la cursul meu de Introducere în psihologie să dea testul de descoperire a punctelor forte şi, o săptămână mai târziu, i-am pus să facă patru activităţi timp de câteva zile. Una dintre activităţi era să se bucure de simţuri, cum ar fi să ia o pauză după-amiaza şi să savureze o îngheţată. Această activitate a fost cea mai plăcută la timpul respectiv, dar, ca toate plăcerile, şi-a pierdut repede efectul. Celelalte trei activităţi erau potenţiale recompense: să se ducă la un curs la care nu s-ar duce în mod obişnuit; să facă o faptă bună pentru un prieten care are nevoie de puţină bucurie; să noteze pe o foaie de hârtie motivele pentru care sunt recunoscători faţă de o anumită persoană şi apoi să îi scrie sau să o viziteze pentru a-şi exprima recunoştinţa. Cea mai puţin plăcută dintre cele patru activităţi a fost să se ducă la un curs, în afară de cei cărora le plăcea să înveţe. Ei au avut mai multe de câştigat. Marea descoperire a fost că oamenii au suferit îmbunătăţiri de lungă durată în starea de

spirit de la faptele de bunătate şi exprimare a recunoştinţei decât de la cele în care şi-au oferit o plăcere. Deşi erau cel mai emoţionaţi în privinţa realizării faptelor de bunătate şi recunoştinţă, care le-au cerut să violeze normele sociale şi să rişte să se simtă stânjeniţi, odată ce le-au realizat, s-au simţit mai bine pentru tot restul zilei. Mulţi studenţi mi-au spus că sentimentele lor pozitive au continuat până a doua zi chiar – în schimb, nimeni nu a afirmat acest lucru despre mâncatul îngheţatei. Mai mult, aceste beneficii au fost mai pronunţate la cei ale căror puncte forte includeau bunătate şi recunoştinţă.

Aşa că V (activităţile voluntare) este real şi nu este vorba aici doar despre detaşare. Îţi poţi amplifica fericirea dacă îţi foloseşti punctele forte, mai ales în scopul întăririi relaţiilor – ajutând prieteni, exprimând recunoştinţă faţă de binefăcători. A realiza un act de bunătate la întâmplare în fiecare zi ar putea deveni plictisitor, dar dacă-ţi cunoşti punctele forte şi faci o listă cu cinci activităţi care le pun în valoare, probabil că poţi adăuga un act de recompensă pe zi. Unele studii presupuneau ca oamenii să facă o faptă bună pe săptămână sau să-şi exprime mulţumirile timp de câteva săptămâni şi au descoperit că astfel se obţin creşteri constante ale nivelului fericirii.[54] Aşa că ia iniţiativa! Alege-ţi propriile activităţi de recompensare, fă-le în mod regulat (dar nu până la punctul în care te plictisesc) şi creşte singur nivelul de fericire.

Piste greşite

O axiomă economică spune că oamenii îşi urmează interesele mai mult sau mai puţin raţional, iar funcţionarea pieţelor monetare se bazează tocmai pe acest principiu – „mâna invizibilă" a propriului interes a lui Adam Smith. Dar în ultimii douăzeci de ani, câţiva economişti au început să înveţe psihologie şi să strice modelele principale ale comportamentului economic. Robert Frank, un economist de la Universitatea Cornell, a cărui carte din 1987, *Passions within Reason*, a analizat unele

lucruri pe care le fac oamenii şi care nu se potrivesc cu modelul economic al interesului propriu – lucruri cum ar fi a da bacşiş la restaurant când sunt departe de casă, a căuta modalităţi costisitoare de a se răzbuna sau a rămâne loiali prietenilor şi soţi(i)lor când se ivesc ocazii mai bune. Frank a argumentat că astfel de comportamente au logică numai ca produse ale emoţiilor morale (cum ar fi dragostea, ruşinea, răzbunarea sau vinovăţia) şi aceste emoţii au logică numai ca rezultate ale evoluţiei. Evoluţia pare să ne fi făcut „iraţionali din punct de vedere strategic" în multe cazuri, pentru propriul nostru bine: de exemplu, o persoană care se înfurie când este înşelată şi care va urmări răzbunarea indiferent de cost îşi câştigă o reputaţie care îi va ţine la depărtare pe toţi potenţialii înşelători. O persoană care urmăreşte răzbunarea numai când beneficiile depăşesc costurile ar putea fi înşelată cu impunitate în multe situaţii.

În cartea sa mai recentă, *Luxury Fever*,[55] Frank foloseşte aceeaşi abordare pentru a înţelege un alt fel de iraţionalitate: vigoarea cu care oamenii aleargă după mai multe scopuri care se transformă în duşmanii fericirii lor. Frank începe cu întrebarea: De ce, pe măsură ce avuţia naţiunilor creşte, acestea nu devin mai fericite? şi ia în calcul posibilitatea că, odată ce nevoile de bază sunt satisfăcute, banii pur şi simplu nu pot cumpăra mai multă fericire. După o privire atentă asupra dovezilor însă, Frank concluzionează că indivizii care cred că banii nu pot cumpăra fericirea pur şi simplu nu ştiu unde să-şi facă cumpărăturile. Unele cumpărături sunt mai puţin supuse principiului adaptării. Frank vrea să ştie de ce oamenii sunt atât de devotaţi cheltuirii banilor pe obiecte de lux şi achiziţionării altor bunuri la care se adaptează total, în loc să cumpere lucruri care i-ar face fericiţi mai mult timp. De exemplu, oamenii ar fi mai fericiţi şi mai sănătoşi dacă şi-ar lua un concediu mai lung, pe care l-ar petrece cu familia şi prietenii. Şi totuşi, America s-a îndreptat în direcţia opusă de mult timp. Oamenii ar fi mai fericiţi dacă şi-ar reduce timpul acordat navetei, chiar dacă acest lucru ar însemna să locuiască în case

mai mici; cu toate acestea, tendinţele americane sunt de a achiziţiona case cât mai mari şi de a face navete cât mai lungi. Oamenii ar fi mai fericiţi şi mai sănătoşi dacă şi-ar lua mai multe concedii, chiar dacă acest lucru ar însemna să câştige mai puţin; cu toate acestea, concediul devine din ce în ce mai scurt în America, iar acum şi în Europa. Oamenii ar fi mai fericiţi, şi pe termen lung mai bogaţi, dacă ar cumpăra utilităţi casnice, automobile şi ceasuri simple şi şi-ar investi banii economisiţi pentru consumul viitor. Totuşi, americanii, în special, cheltuie aproape tot ce au – şi uneori mai mult – pe bunuri de consum curent, plătind adesea o sumă fabuloasă pentru un nume de designer şi pe alte caracteristici inutile ale bunurilor.

Explicaţia lui Frank este simplă: consumul vizibil şi invizibil urmează reguli psihologice diferite. Consumul vizibil se referă la toate lucrurile vizibile pentru ceilalţi şi care sunt luate în calcul pentru evaluarea succesului relativ al proprietarului. Aceste bunuri sunt supuse unei curse a înarmării, în care valoarea rezultă nu atât din proprietăţile obiective, cât din caracterizarea pe care o fac proprietarului lor. Când toată lumea purta ceasuri Timex, prima persoană din birou care cumpăra un Rolex se făcea remarcată. Când toată lumea a început să cumpere Rolex, a fost suficient ca un ceas Patek Philip de 20.000 de dolari să atingă acel statut şi un Rolex deja nu mai reprezenta o satisfacţie la fel de mare. Consumul vizibil este un joc de sumă zero: fiecare mişcare ascendentă a unui individ devalorizează posesiunile tuturor. Mai departe este greu să faci ca un întreg subgrup sau o subcultură să se devalorizeze, chiar dacă aproape toată lumea s-ar simţi mai bine dacă s-ar întoarce la ceasuri simple. Consumul invizibil, pe de altă parte, se referă la bunurile şi activităţile care sunt apreciate pentru ele însele, care sunt consumate în mod privat şi care nu sunt cumpărate pentru a obţine statut social. Cel puţin americanii nu obţin nici un prestigiu dacă îşi iau cele mai lungi vacanţe sau au cele mai scurte navete, aşa că aceste bunuri invizibile nu sunt supuse unei curse a înarmării.

Încearcă acest experiment de gândire. Ce slujbă ai prefera: una la care câştigi 90.000 dolari pe an, în timp ce colegii tăi câştigă în medie 70.000 dolari pe an sau una la care ai câştiga 100.000 de dolari pe an, dar colegii tăi ar câştiga, în medie, 150.000 de dolari pe an? Mulţi oameni aleg prima slujbă, demonstrând astfel că poziţia relativă merită cel puţin 10.000 de dolari din punctul lor de vedere. Acum încearcă acest lucru: ai lucra mai degrabă la o companie unde ai două săptămâni de vacanţă pe an, în timp ce unii au în medie numai una sau la o companie unde ai avea cel puţin patru săptămâni de vacanţă pe an, în timp ce ceilalţi ar avea, în medie, şase? Cei mai mulţi oameni aleg perioada mai lungă.[56] Timpul liber este un bun invizibil, deşi mulţi oameni pot transforma uşor o vacanţă în consum vizibil prin cheltuirea unor sume exorbitante de bani pentru a-i impresiona pe ceilalţi, în loc să folosească timpul respectiv să se refacă.

Concluziile lui Frank sunt susţinute de cercetări recente despre beneficiile lui „a face *versus* a avea". Psihologii Leaf van Boven şi Tom Gilovich au rugat oamenii să se gândească la un moment în care au cheltuit mai mult de o sută de dolari cu intenţia de a-şi spori fericirea şi bucuria. Un grup de subiecţi a fost rugat să aleagă o posesiune materială; celălalt grup a fost rugat să aleagă o experienţă sau o activitate pentru care a plătit. După ce şi-au descris cumpărăturile, subiecţii au fost rugaţi să completeze un chestionar. S-a dovedit că indivizii care au cumpărat o experienţă (cum ar fi o excursie la schi, un concert sau o masă minunată) erau mai fericiţi când se gândeau la achiziţia pe care o făcuseră şi au crezut că banii lor au fost mai bine cheltuiţi comparativ cu cei care au cumpărat obiecte materiale (cum ar fi haine, bijuterii sau electronice).[57] După ce au realizat câteva variaţii ale acestui experiment, cu rezultate similare de fiecare dată, Van Boven şi Gilovich au tras concluzia că experienţele oferă oarecum mai multă fericire, pentru că au o valoare socială mai mare:

majoritatea lucrurilor care costă peste 100 de dolari sunt lucruri pe care le facem *împreună* cu alţi oameni, în timp ce posesiunile materiale scumpe sunt adesea cumpărate mai degrabă pentru a-i *impresiona* pe ceilalţi. Activităţile ne leagă de alţii; obiectele adesea ne separă.

Acum ştii unde să-ţi faci cumpărăturile. Nu te mai compara atâta cu familia Icsulescu. Nu mai risipi banii pe consumabile vizibile şi începe să cumperi consumabile invizibile. Ca un prim pas, munceşte mai puţin, câştigă mai puţin, acumulează mai puţin şi „consumă“ mai mult timp cu familia sau implică-te în alte activităţi plăcute. Înţeleptul chinez Lao Tzu i-a avertizat pe oameni să-şi facă propriile alegeri şi nu să alerge după bunurile materiale după care aleargă şi ceilalţi:

> *Urmărirea şi vânătoarea îţi înnebunesc mintea.*
> *Lucrurile preţioase te conduc pe drumul greşit.*
> *Astfel că înţeleptul este ghidat de ceea ce simte şi nu de ceea ce vede.*
> *El renunţă la aia şi alege asta.*[58]

Din nefericire, să renunţi la un lucru şi să alegi un altul este greu dacă elefantul îşi înfăşoară trompa în jurul lucrului preţios şi refuză să îi dea drumul. Elefantul a fost modelat de selecţia naturală pentru a câştiga jocul vieţii şi mare parte a strategiei sale constă în a-i impresiona pe alţii, a le câştiga admiraţia şi a urca pe scara socială. *Elefantului* îi *pasă de prestigiu, nu de fericire,*[59] şi priveşte întotdeauna la ceilalţi pentru a vedea ce este prestigios. Elefantul îşi va urma scopurile evolutive chiar şi atunci când o fericire mai mare se găseşte în altă parte. Dacă toată lumea aleargă după acelaşi prestigiu limitat, atunci cu toţii sunt blocaţi într-un joc de sumă zero, o eternă cursă a înarmărilor, o lume în care creşterea bogăţiei nu aduce şi sporirea fericirii. Astfel că goana după bunurile de lux este o capcană a fericirii; este o fundătură

în care oamenii se aruncă cu capul înainte, crezând în mod eronat că acest lucru îi va face fericiţi.

Viaţa modernă are multe alte capcane. Iată una dintre ele. Care dintre următoarele cuvinte te atrage mai mult? *Constrângere, limită, barieră, alegere.* Şansele cele mai mari sunt ca tu să optezi pentru *alegere,* pentru că primele trei ţi-au dat un impuls cu efect negativ (aminteşte-ţi plăcerometrul). Alegerea şi asociatul său frecvent, libertatea, sunt bunuri incontestabile ale vieţii moderne. Majoritatea oamenilor şi-ar face cumpărăturile la un supermarket cu zece produse din aceeaşi categorie decât la un magazin mai mic unde nu sunt decât două feluri. Majoritatea oamenilor ar prefera să-şi investească economiile de pensie la o companie care oferă patruzeci de fonduri diferite decât la una care oferă patru. Şi totuşi, când oamenilor li se oferă o gamă prea bogată de alegeri – de exemplu, treizeci de feluri de ciocolate gourmet, în loc de şase, din care să aleagă – există o posibilitate scăzută ca ei să se decidă, şi dacă o fac, sunt mai puţin satisfăcuţi cu alegerea făcută.[60] Cu cât există mai multe variante, cu atât mai mult te aştepţi să găseşti potrivirea perfectă, şi totuşi, în acelaşi timp, cu cât mai mare este oferta, cu atât mai mult apare posibilitatea de a nu alege cea mai bună variantă. Părăseşti magazinul mai puţin încrezător în alegerea făcută, mai plin de regret şi mai pasibil de a te gândi la opţiunile pe care nu le-ai ratat. Dacă poţi să eviţi să iei o decizie, probabil că asta vei face. Psihologul Barry Schwartz numeşte acest lucru „paradoxul alegerii“[61]: preţuim alegerea şi ne punem în situaţii de a alege, chiar dacă uneori ea ne reduce din fericire. Dar Schwartz şi colegii săi[62] au descoperit că paradoxul se poate aplica oamenilor pe care ei îi numesc „maximizatori“ – cei care, de obicei, încearcă să evalueze toate opţiunile, caută mai multe informaţii şi fac cea mai bună alegere cu putinţă (sau maximizează utilitatea, cum ar spune economiştii). Alţi oameni – „minimalişti“ – privesc totul mai relaxat. Ei evaluează un şir de

opţiuni până când găsesc una care este destul de bună pentru ei şi se opresc din căutat, aşa că minimaliştii nu sunt răniţi de excesul de opţiuni. Maximizatorii sfârşesc prin a lua decizii doar cu puţin mai bune decât minimaliştii, în medie (grija şi culegerea informaţiei ajută), dar sunt mai puţin fericiţi cu deciziile luate şi sunt mai înclinaţi spre depresie şi anxietate.

Într-un studiu interesant,[63] maximizatorii şi minimaliştii au fost rugaţi să rezolve nişte anagrame în timp ce stăteau lângă alt subiect (în realitate un investigator din grup) care le rezolva fie mult mai repede, fie mult mai încet. Minimaliştii au fost relativ neafectaţi de experienţă. Evaluările propriilor abilităţi şi cele referitoare la cât de mult le plăcuse studiul nu au fost aproape deloc afectate de ceea ce a făcut celălalt subiect. Dar maximizatorii erau aruncaţi într-o frenezie când celălalt subiect era mai rapid decât ei. Ei au raportat estimări mai scăzute ale abilităţilor pe care le aveau şi niveluri mai înalte de emoţii negative (a fi cuplaţi cu un coleg mai lent nu a avut nici un efect asupra lor – o altă situaţie în care evenimentele negative sunt mai puternice decât cele pozitive). Concluzia noastră este că maximizatorii se implică mai mult în comparaţii sociale şi sunt mai des atraşi de consumul vizibil. În mod paradoxal, maximizatorii obţin mai puţină plăcere pentru fiecare dolar cheltuit.

Viaţa modernă este plină de capcane. Unele dintre acestea sunt puse de către oamenii de marketing şi de publicitate care ştiu exact ceea ce doreşte elefantul – şi acel lucru nu este fericirea.

Teoria fericirii revizuită

Când am început să scriu această carte, am crezut că Buddha ar fi un concurent puternic pentru titlul de „Cel mai bun psiholog din ultimii 3.000 de ani“. Din punctul meu de vedere, diagnosticul lui despre inutilitatea luptei a părut aşa de corect, promisiunea lui privind liniştea era atât de

atrăgătoare. Dar când am făcut cercetări pentru această carte, am început să cred că budismul s-ar putea să fie bazat pe o exagerare, poate chiar pe o eroare. Conform legendei,[64] Buddha era fiul unui rege din India de Nord. Când s-a născut (sub numele de Siddhartha Gautama), regele a auzit o profeţie care spunea că fiul său era destinat să plece, să intre în pădure şi să întoarcă spatele împărăţiei. Pe măsură ce băiatul creştea, tatăl său a încercat să îl lege de plăcerile senzuale şi să-i ascundă orice i-ar fi tulburat mintea. Tânărul a fost căsătorit cu o frumoasă prinţesă şi crescut la etajele superioare ale palatului, înconjurat de un harem de alte femei frumoase. Dar el s-a plictisit (principiul adaptării) şi a devenit curios în privinţa lumii de afară. Într-un final, l-a convins pe tatăl său să-l lase să plece într-o călătorie cu trăsura. În dimineaţa călătoriei, regele a dat dispoziţie ca toţi oamenii care erau bătrâni, bolnavi sau handicapaţi să stea în casă. Şi totuşi, un om bătrân a rămas pe stradă, iar prinţul l-a văzut. Tânărul l-a rugat pe birjarul său să-i explice cum stă treaba cu creatura aceea ciudată şi birjarul i-a spus că toată lumea îmbătrâneşte. Uimit, prinţul s-a întors la palat. În excursia din ziua următoare, a văzut un om bolnav, cu trupul chinuit de boală. Încă o explicaţie, încă o reîntoarcere la palat. În a treia zi, prinţul a văzut cadavrul unui om purtat pe stradă. Asta a fost ultima picătură. Când a descoperit că toţi oamenii sunt destinaţi să îmbătrânească, să se îmbolnăvească şi să moară, a strigat: „Întoarce căruţa! Nu este nici timpul, nici locul pentru călătorii de plăcere. Cum poate o persoană inteligentă să rămână indiferentă într-un moment de dezastru, când ştie despre iminenta sa distrugere?“[65] Atunci şi-a părăsit soţia, haremul şi, după cum fusese profeţit, viitorul său regal. El a plecat în pădure şi şi-a început călătoria către iluminare. După iluminarea sa, Buddha[66] (cel iluminat) a predicat că viaţa este suferinţă şi că singurul mod de a scăpa de această suferinţă este să rupi toate ataşamentele care ne leagă de plăceri, realizări, reputaţie şi viaţă.

Dar ce-ar fi fost dacă tânărul prinţ ar fi coborât din trăsura lui aurită şi ar fi vorbit cu câţiva dintre oamenii despre care el a presupus că erau atât de nefericiţi? Şi ce-ar fi fost dacă le-ar fi pus întrebări sărmanilor, bătrânilor, ologilor şi bolnavilor? Unul dintre cei mai aventuroşi psihologi, Robert Biswas-Diener (fiul pionerului fericirii Ed Diener), a făcut acest lucru. A călătorit prin toată lumea intervievând oamenii despre vieţile lor şi despre cât de satisfăcuţi sunt de ele. Oriunde merge, din Groenlanda, până-n Kenya şi până-n California, el descoperă că majoritatea oamenilor (cu excepţia vagabonzilor fără adăpost) sunt mai degrabă mulţumiţi decât nemulţumiţi cu vieţile lor.[67] El a intervievat şi prostituate din cartierele mărginaşe ale Calcuttei, care au fost forţate de sărăcie să-şi vândă trupurile şi să-şi sacrifice viitorul îmbolnăvindu-se. În timp ce aceste femei erau clar mai nemulţumite de viaţă decât un grup de studenţi din Calcutta, ele tot au afirmat că sunt mai degrabă mulţumite de cele 12 aspecte diferite ale vieţii lor, sau neutre (nici mulţumite, nici nemulţumite). Da, suferă de privaţiuni care ni se par de nesuportat nouă, celor din Occident, dar ele au prieteni apropriaţi cu care îşi petrec majoritatea timpului şi cele mai multe dintre ele păstrează legătura cu familia. Biswas-Diener ajunge la concluzia că: „În timp ce săracii din Calcutta nu duc vieţi de invidiat, ele sunt totuşi pline de sens. Ei pun accentul pe resursele imateriale de care dispun şi obţin satisfacţie în multe aspecte din viaţa lor".[68] La fel ca paraplegicii, bătrânii sau orice altă clasă pe care tânărul Buddha ar fi compătimit-o, vieţile acelor prostituate sunt mai bune pe dinăuntru decât par de dinafară.

Un alt motiv pentru care Buddha a pus accentul pe detaşare ar putea fi legat de vremurile tulburi în care a trăit: regii şi oraşele-state erau în război, vieţile şi averile oamenilor puteau fi distruse peste noapte. Când viaţa este imprevizibilă şi periculoasă (cum a fost pentru filozofii stoici trăind sub conducerea capricioşilor împăraţi romani), ar putea părea prostesc

să încerci să obţii fericirea prin a-ţi controla lumea exterioară. Dar acum nu mai este aşa. Oamenii care trăiesc în democraţii bogate îşi pot propune ţeluri pe termen lung şi se pot aştepta să le atingă. Avem imunizări împotriva bolilor, suntem adăpostiţi de furtuni, suntem protejaţi contra incendiilor, furturilor şi a coliziunilor. Pentru prima dată în istoria umanităţii, majoritatea oamenilor (din ţările bogate) vor trăi cel puţin şaptezeci de ani şi nu-şi vor vedea copiii murind înaintea lor. Deşi majoritatea dintre noi vor întâlni surprize nedorite pe drum, ne vom adapta, totuşi, şi ne vom descurca, iar mulţi dintre noi vom crede că este mai bine că am suferit (vezi capitolul 7). Astfel că a tăia toate ataşamentele, a alunga plăcerea senzualităţii şi a triumfa pentru a scăpa de durerea pierderii sau a înfrângerii – asta nu mi se pare un răspuns potrivit la *inevitabila* prezenţă a suferinţei din viaţa noastră a tuturor.

Mulţi gânditori vestici au analizat aceleaşi aspecte ca şi Buddha – boala, îmbătrânirea şi moartea – şi au ajuns la o concluzie total diferită: viaţa trebuie trăită la maxim, cu ataşamente pasionale faţă de oameni, scopuri şi plăceri. Am ascultat o conferinţă ţinută de unul dintre cei mai mari filozofi care scriu despre emoţie, Robert Solomon, care a contestat în mod direct filozofia ne-ataşamentului ca pe un afront adus naturii umane.[69] Viaţa reflecţiei cerebrale şi a indiferenţei emoţionale (*apatheia*), susţinută de atâţia filozofi greci şi romani, şi viaţa de ne-luptă calmă susţinută de Buddha – toate acestea sunt existenţe desemnate să evite pasiunea, iar viaţa fără pasiune nu este omenească. Da, ataşamentele aduc durerea, dar ne mai aduc şi cele mai mari bucurii, şi există valoare în variaţia pe care filozofii încearcă să o evite. Am fost uimit să aud că un filozof respinge atât de mult din filozofia antică, dar m-am simţit inspirat într-un fel în care nu am fost niciodată pe când eram student la filozofie. Am plecat de la seminar simţind că voiam să fac ceva în acel moment prin care să îmbrăţişez viaţa.

Mesajul lui Solomon era neortodox în filozofie, dar este frecvent întâlnit în lucrările poeţilor, ale romancierilor romantici şi

ale scriitorilor naturalişti: *„Nu trăim decât un sfert din viaţa noastră – de ce nu dăm drumul la potop – să ridicăm porţile – şi să ne punem roţile în mişcare. Cel care aude ce este de auzit, lăsaţi-l să audă. Folosiţi-vă simţurile.“* (Henry David Thoreau, 1851[70]). Chiar un viitor judecător de la Curtea de Justiţie, o persoană devotată raţiunii, a spus următorul lucru: *„Cred că, întrucât viaţa este pasiune şi acţiune, trebuie ca un om să se dedice acţiunii şi pasiunii în aceeaşi măsură, pentru că altfel ar fi în pericol de a fi judecat că nu a trăit cu adevărat.“* (Oliver Wendell Holmes, Jr., 1884[71]).

Buddha, Lao Tzu şi alţi înţelepţi din Orient au descoperit calea către pace şi linişte, cărarea care-ţi spune să nu te mai împotriveşti şi să laşi lucrurile să curgă de la sine. Ne-au spus cum să urmăm această cale folosind meditaţia şi liniştea. Milioane de oameni din Occident au urmat această cale şi puţini, dacă există vreunii, au atins Nirvana, dar mulţi au ajuns la un anumit grad de pace, fericire şi bogăţie spirituală. Aşa că nu vreau să pun la îndoială valoarea sau relevanţa budismului în lumea modernă ori importanţa de a lucra asupra sinelui pentru a găsi fericirea. Mai degrabă, aş vrea să sugerez că teoria fericirii poate fi extinsă – deocamdată – la o formulare yin-yang: *fericirea vine dinăuntru şi din afară.* (În capitolul 10 voi sugera încă o rafinare a acestei ipoteze.) Pentru a trăi şi ying-ul şi yang-ul avem nevoie de îndrumare. Buddha este cel mai pătrunzător ghid al istoriei pentru prima jumătate; el aminteşte gentil şi constant de ying-ul muncii interioare. Dar sugerez că idealul occidental de acţiune, luptă şi ataşament pasional nu este atât de greşit după cum sugerează budismul. Doar că avem nevoie de puţin echilibru (de la orientali) şi ceva îndrumare precisă (de la psihologia modernă) pentru a şti pentru ce să ne luptăm.

Capitolul 6

Iubirea și atașamentele

Nimeni care se prețuiește numai pe sine și transformă totul într-o chestiune de utilitate personală nu poate trăi fericit; trebuie să trăiești pentru vecinul tău dacă trebuie să trăiești pentru tine.

– Seneca[1]

Nici un om nu este o insulă, el însuși; fiecare om este o bucată dintr-un continent, o parte dintr-un întreg.

– John Donne[2]

În 1931, când avea patru ani, tatăl meu a fost diagnosticat cu poliomielită. A fost imediat pus în carantină într-o rezervă la spitalul local din Brooklyn, New York. Nu exista remediu sau vaccin pentru poliomielită pe vremea aceea și orășenii se temeau de o posibilă epidemie. Așa că pentru câteva săptămâni tatăl meu nu a avut nici un contact cu oamenii, în afară de vizitele ocazionale ale unei asistente medicale ce purta mască. Mama lui a venit să-l vadă în fiecare zi, dar asta era tot ce putea face – să-i facă cu mâna prin geamul de la ușa de la intrarea în rezervă. Tatăl meu își aduce aminte că o striga și o implora să intre la el în salon. Cred că ei i se rupea inima să-l vadă așa, astfel că într-o zi a ignorat regulile și a intrat. A fost prinsă și mustrată foarte dur. Tatăl meu și-a revenit și nu a paralizat de pe urma bolii, dar această imagine a rămas mereu cu mine: un băiețel singur într-o cameră, privindu-și mama printr-un geam.

Tatăl meu a avut ghinionul să se nască la confluenţa a trei mari idei. Prima a fost teoria germenilor, propusă de Ignaz Semmelweis în anii 1840 şi implementată în spitale şi cămine cu o ferocitate crescută în următorul secol. Pediatrii din 1920 se temeau foarte tare de germeni, mai ales când au început să strângă informaţii statistice de la orfelinate şi case de copii abandonaţi. Conform celor mai vechi documente înregistrate, copiii abandonaţi mureau în termen de un an de la plasarea lor în adăposturi. În 1915, un doctor din New York, Henry Chapin, a raportat către Asociaţia Americană a Pediatrilor că din cele zece case pentru copii abandonaţi pe care le-a cercetat el, numai într-una singură nu au murit toţi copiii înainte de a împlini doi ani.[3] Pentru că pediatrii se luptau cu efectele mortale pe care le aveau instituţiile asupra copilaşilor, ei au reacţionat în mod logic şi au lansat o cruciadă împotriva germenilor. A devenit o prioritate în orfelinate şi spitale să se izoleze copiii în rezerve curate, pentru a preveni infectarea altora. Paturile au fost separate, paravane au fost puse între paturi şi asistentele şi-au pus măşti şi mănuşi, iar mamele erau certate sever dacă încălcau ordinul de carantină.

Celelalte două mari idei au fost psihoanaliza şi behaviorismul. Aceste două teorii se băteau cap în cap, dar ambele erau de acord că ataşamentul copilului faţă de mama lui se bazează pe lapte. Freud credea că libidoul bebeluşului (dorinţa de plăcere) este satisfăcut mai întâi de sân şi, de aceea, bebeluşul dezvoltă primul lui ataşament (nevoie psihologică) faţă de sân. Abia treptat îşi generalizează dorinţa pentru femeia căreia îi aparţine sânul. Behavioriştilor nu le-a păsat de libido, dar şi ei au privit sânul ca fiind primul ataşament, prima recompensă (laptele) şi primul comportament (suptul). Miezul behaviorismului, dacă ar avea unul, este condiţionarea – ideea că învăţarea se produce când comportamentul este condiţionat de o recompensă. Deci dragostea necondiţionată – ţinutul în braţe,

pupatul şi strânsul la piept al copiilor fără nici un motiv anume – a fost privită ca fiind cel mai sigur mod de a-i face pe copii să devină leneşi, alintaţi şi slabi. Freudienii şi behaviorişti s-au unit în opinia lor că mamele prea afectuoase îi strică pe copii şi că principiile ştiinţifice ar putea îmbunătăţi creşterea lor. Cu trei ani înainte ca tatăl meu să intre în spital, John Watson, un behaviorist american de înaltă clasă (în anii de dinaintea lui B.F. Skinner), a publicat bestsellerul *Psychological Care of Infant and Child.*[4] Watson scrie despre visul său ca într-o zi bebeluşii să fie crescuţi la ferme de bebeluşi, în afara sferei de influenţă vătămătoare a părinţilor. Dar până când acea zi va sosi, părinţii au fost rugaţi să folosească tehnicile behavioriste de a creşte copii puternici: să nu-i ia în braţe atunci când plâng, să nu-i ţină la piept, să îi recompenseze doar când fac ceva bine şi să-i pedepsească atunci când fac ceva rău.

Cum este posibil ca ştiinţa să se fi înşelat în asemenea hal? Cum este posibil ca doctorii şi psihologii să nu-şi fi dat seama că toţi copiii au nevoie de dragoste la fel de mult ca şi de lapte? Acest capitol este despre acea nevoie – nevoia de alţi oameni, de atingere şi de relaţii apropiate. Nici un bărbat, nici o femeie şi nici un copil nu este o insulă. Oamenii de ştiinţă au evoluat mult de la John Watson încoace şi acum există o ştiinţă mult mai umană, a dragostei. Povestea acestei ştiinţe începe cu orfanii şi macacii şi se termină cu o provocare a absurdei perspective asupra iubirii aparţinând anticilor din Orient şi Occident. Eroii acestei poveşti sunt doi psihologi care au respins teoriile centrale ale educaţiei lor: Harry Harlow şi John Bowlby. Aceşti doi oameni ştiau că lipseşte ceva din behaviorism şi din psihoanaliză. În ciuda a mari obstacole, ei au adus schimbări în domeniile lor, au umanizat tratamentul copiilor şi au făcut posibil ca ştiinţa să îmbunătăţească sfaturile înţelepţilor antici.

A avea şi a ţine aproape

Harry Harlow[5] şi-a luat doctoratul în 1930 la Stanford, unde şi-a scris disertaţia despre hrănirea puilor de şobolan. S-a angajat la Universitatea Wisconsin, unde a ajuns să fie copleşit de procesul de predare şi frustrat de lipsa de subiecţi pentru experimente – nu avea nici spaţiu de laborator, nici şobolani pentru a-şi realiza experimentele. Disperat, Harlow şi-a luat studenţii la o grădină zoologică din oraşul Madison, Wisconsin, care avea câteva primate, inclusiv doi urangutani. Harlow şi studentul său fruntaş, Abe Maslow, nu puteau face experimente controlate cu atât de puţine animale. Au fost forţaţi să observe, să fie deschişi la orice şi să înveţe de la o specie înrudită cu cea umană. Şi unul dintre primele lucruri pe care le-au observat a fost curiozitatea. Maimuţelor le-a plăcut să rezolve puzzle-uri (oamenii le dăduseră nişte teste pentru a măsura dexteritatea fizică şi inteligenţa) şi îndeplineau aceste sarcini cu plăcere. Behaviorismul, dimpotrivă, a spus că animalele fac numai ce au fost învăţate şi condiţionate să facă.

Harlow a simţit că a găsit un nou defect în behaviorism, dar nu putea să îl demonstreze cu povestiri de la grădina zoologică locală. El voia cu disperare un laborator unde să studieze primatele, nu şobolanii, aşa că şi-a făcut el unul într-o clădire abandonată, cu ajutorul studenţilor săi. În acest laborator, Harlow şi studenţii lui i-au înfruntat pe behaviorişti, în următorii 30 de ani, demonstrând cu precizie că maimuţele sunt creaturi curioase şi inteligente, cărora le place să rezolve diferite probleme. Ele urmează legile condiţionării într-un anumit grad, ca şi oamenii, dar se petrec mai multe lucruri în creierul unei maimuţe decât ar putea pricepe un behaviorist. De exemplu, dându-le maimuţelor stafide la fiecare pas corect în rezolvarea unui puzzle (cum ar fi deschiderea unei trape mecanice cu câteva părţi care se mişcă), de obicei întrerupe procesul de rezolvare, pentru că le distrage.[6] Ele se distrează cu sarcina în mod intrinsec.

Pe măsură ce laboratorul lui Harlow s-a dezvoltat, el a suferit în mod ciclic de o lipsă de maimuţe. Erau greu de importat şi, când soseau, erau adesea bolnave şi aduceau un nou set de infecţii în laboratorul lui. În 1955, lui Harlow i-a venit ideea îndrăzneaţă de a-şi crea propria lui colonie de macaci. Nimeni nu mai realizase o colonie de maimuţe de sine stătătoare în Statele Unite, să nu mai vorbim de clima rece din Wisconsin, dar pe Harlow nu-l putea opri nimic. El le-a permis macacilor săi să se împerecheze și apoi le-a luat puii la câteva ore după ce se născuseră – pentru a-i scăpa de posibilele infecţii din laboratorul înghesuit. După multe experimente, el şi studenţii săi au creat o mâncare artificială pentru pui plină de elemente nutritive şi antibiotice. Au găsit varianta optimă de hrănire, având în vedere ciclurile de lumină şi întuneric şi de temperatură. Fiecare pui a fost crescut în cuşca lui, în siguranţă şi departe de boli. Harlow realizase într-un fel visul lui Watson de a avea o fermă de copii şi recolta creştea sănătoasă de la an la an. Dar când maimuţele crescute la fermă erau puse în compania altora, erau uimite şi enervate. Nu dezvoltaseră trăsături sociale normale sau de rezolvare a problemelor, aşa că erau inutile pentru experimentele lui. Harlow şi studenţii săi erau în impas. Ce uitaseră?

Indiciul era evident, chiar în mâinile maimuţelor, până când un student, Bill Mason, l-a observat: scutecele. Cuştile din ferma de pui erau uneori căptuşite cu scutece vechi, pentru a le oferi un material pe care să doarmă şi pentru a-i proteja de podeaua rece. Maimuţele se agăţau de scutece, mai ales când le era teamă, luându-le cu ele când erau duse în alte cuşti. Mason i-a propus un test lui Harlow: să punem nişte maimuţe tinere lângă o grămadă de haine şi lângă una de lemne. Hai să vedem dacă maimuţele au doar nevoie să se agaţe de ceva, orice, sau dacă există ceva special la moliciunea materialului. Lui Harlow i-a plăcut ideea, dar când s-a gândit mai bine a observat o întrebare şi mai profundă: erau oare scutecele substitute

pentru mamele lor? Aveau maimuţele o nevoie înnăscută de a fi ţinute în braţe, o nevoie care era înnăbuşită la ferma de pui? Şi dacă era aşa, putea el să o dovedească? Studiul lui Harlow a devenit unul dintre cele mai cunoscute experimente din psihologie.

Harlow a testat în mod direct ipoteza laptelui. A creat două tipuri de mame surogat, fiecare fiind un cilindru de mărimea unei macace femele adulte, cu un cap de lemn cu ochi şi gură. Un tip era făcut din fire de sârmă, celălalt din fulgi de polistiren îmbrăcat într-un material moale. Fiecare dintre cei 8 pui de macac a fost crescut singur într-o cuşcă cu două mame surogat, una din fiecare tip. Pentru 4 dintre maimuţe, laptele era furnizat printr-un fir care venea din pieptul mamei din fire de sârmă. Pentru celelalte 4, laptele era dat printr-un fir care venea din pieptul mamei din material. Dacă Watson şi Freud aveau dreptate că laptele era cauza ataşamentului, atunci maimuţele ar fi trebuit să se ataşeze de cei care le dădeau lapte. Dar nu asta s-a întâmplat. Toate maimuţele şi-au petrecut timpul agăţându-se, căţărându-se şi lipindu-se de mama din material moale. Experimentul lui Harlow[7] este atât de elegant şi convingător că nu trebuie să studiezi statistici pentru a înţelege rezultatele. Trebuie doar să vezi celebra fotografie, acum inclusă şi în fiecare carte de psihologie introductivă, în care un pui de maimuţă se agaţă de mama din ţesătură, cu picioarele din spate, în timp ce se întinde să se hrănească cu lapte de la tubul provenind de la mama făcută din fire de sârmă.

Harlow a argumentat: „confortul contactului“ este o nevoie fundamentală pe care o resimt tinerele mamifere de a avea un contact fizic cu mama lor. În absenţa mamei adevărate, tinerele mamifere vor căuta ceea ce seamănă mai mult cu o mamă. Harlow a ales termenul cu grijă, pentru că mama, chiar şi una din stofă, oferă alinare când este cea mai mare nevoie şi ea vine din contact direct.

Dovezi de dragoste familială le provoacă adesea oamenilor lacrimi, şi biografia lui Harlow scrisă de Deborah Blum, *Goon*

Park[8], este plină de exprimări ale dragostei de familie. Este o poveste care te umple de veselie, în ultimă instanţă, dar pe drum este plină de tristeţe şi de dragoste neîmpărtăşită. Coperta cărţii, de exemplu, arată fotografia unei mici macace rhesus singură în cuşcă, uitându-se printr-un panou de sticlă la „mama“ sa de pe cealaltă parte.

Iubirea învinge frica

Viaţa lui John Bowlby a urmat o traiectorie diferită faţă de cea a lui Harlow, chiar dacă a dus la aceeaşi descoperire.[9] Bowlby era un aristocrat englez, crescut de o doică şi apoi trimis la o şcoală cu internat. Acolo a studiat medicina şi a devenit psihanalist, dar, în primii săi ani de educaţie, a fost voluntar şi acest lucru i-a influenţat restul carierei. A lucrat la două case de copii neintegraţi, dintre care mulţi nu aveau contact cu părinţii lor. Unii erau distanţi şi necomunicativi; alţii se agăţau de el cu disperare şi îl urmăreau peste tot dacă el le arăta o fărâmă de atenţie, cât de mică. După ce a luptat în al doilea război mondial, Bowlby s-a întors în Anglia şi a preluat conducerea unei clinici de copii din cadrul unui spital. El a început să studieze cum separarea de părinţi îi afectează pe copii. Europa tocmai trecuse printr-o perioadă de despărţiri numeroase de acest fel. Războiul crease mulţi orfani, refugiaţi şi copii trimişi la ţară pentru propria lor siguranţă. Noua Organizaţie Mondială a Sănătăţii voia să ştie ce să facă cel mai bine cu aceştia, aşa că l-a angajat pe Bowlby să scrie un raport. El a mers prin spitale şi orfelinate, iar raportul lui, publicat în 1951, era un argument pasionat împotriva noţiunilor răspândite că separarea şi izolarea ar fi inofensive şi că nevoile biologice, precum nutriţia, erau cele mai importante. Copiii au nevoie de dragoste să se dezvolte normal, a spus el; copiii au nevoie de mame.

De-a lungul anilor ’50, Bowlby şi-a dezvoltat ideile şi a înfruntat dispreţul psihanaliştilor cum ar fi Anna Freud şi

Melanie Klein, ale căror idei (despre libido şi sâni) le-a contrazis. A avut norocul să întâlnească un etolog, Robert Hinde, care l-a învăţat diferite lucruri despre noile cercetări privind comportamentul animalelor. Konrad Lorenz, de exemplu, a demonstrat că răţuştele se vor uita la 10-12 ore după ce au ieşit din ou la orice obiect de mărimea unei raţe care se mişcă şi îl urmează necontenit luni de zile.[10] În natură, acest lucru este întotdeauna mama, dar în demonstraţia lui Lorenz, orice se mişca funcţiona – chiar şi cizmele sale, purtate de el, bineînţeles. Acest mecanism de „imprimare“ vizuală este diferit de ceea ce se întâmplă la oameni, dar, odată ce Bowlby a început să se gândească la modul cum evoluţia creează mecanisme pentru a se asigura că mamele şi copiii rămân împreună, un nou drum a fost deschis pentru o abordare diferită a relaţiei părinte-copil. Nu este nevoie să se deducă legătura din lapte, condiţionări, libido sau orice altceva. Mai degrabă, ataşamentul dintre mamă şi copil este atât de important pentru supravieţuirea copilului, încât la toate speciile care au drept fundament îngrijirea maternă apare un sistem special atât la mamă, cât şi la urmaş. Cum Bowlby a început să fie mai atent la comportamentul animal, a observat multe similarităţi între ataşamentul puilor de maimuţă şi cel al bebeluşilor: agăţatul, suptul, plânsul, când sunt lăsaţi singuri, urmarea mamei atunci când era posibil. Toate aceste comportamente au funcţionat clar la alte primate pentru a-i ţine aproape pe cei doi, şi toate erau vizibile şi la copii, chiar şi semnalul cu „mâinile ridicate deasupra capului“ pentru a fi luaţi în braţe.

În 1957, Hinde a aflat despre studiile lui Harlow cu „mama de stofă“ care încă nu fuseseră publicate şi i-a spus lui Bowlby, care i-a scris lui Harlow, după care l-a vizitat în Wisconsin. Cei doi bărbaţi au devenit aliaţi şi susţinători unul al celuilalt. Bowlby, marele teoretician, a creat un cadru de lucru care a unificat viitoarele studii despre relaţiile părinte-copil, în timp ce Harlow, marele experimentator, a oferit primele demonstraţii incontestabile, în laborator, ale acestei teorii.

Marea sinteză a lui Bowlby se numeşte teoria ataşamentului.[11] Ea împrumută din cibernetică – studiul despre cum sistemele mecanice şi biologice se reglează pentru a realiza scopuri presetate, în timp ce mediul înconjurător şi cel dinăuntrul lor se schimbă. Prima metaforă a lui Bowlby a fost cel mai simplu sistem cibernetic – un termostat, care dă drumul la un calorifer atunci când temperatura scade sub un anumit punct. Teoria ataşamentului începe cu ideea că două scopuri fundamentale ghidează comportamentul unui copil: siguranţa şi explorarea. Un copil care este în siguranţă supravieţuieşte; un copil care se joacă şi explorează dezvoltă aptitudinile şi inteligenţa de care are nevoie pentru viaţa adultă. (De aceea toţi puii de mamifere se joacă; cu cât este mai mare cortexul frontal, cu atât mai mult simt nevoia să se joace).[12] Aceste două nevoi sunt adesea în opoziţie, dar sunt reglate de un fel de termostat care monitorizează siguranţa mediului înconjurător. Când nivelul de siguranţă este adecvat, copilul se joacă şi explorează. Dar odată ce nivelul scade prea mult, este ca şi cum cineva ar apăsa pe un buton şi siguranţa devine brusc foarte importantă. Copilul se opreşte din joacă şi se îndreaptă către mama sa. Dacă mama nu este prin preajmă, copilul plânge disperat; iar când mama se întoarce, el caută atingerea sau alt tip de asigurare, înainte ca sistemul să se reseteze şi să îşi continue joaca. Acesta este un exemplu de principiu al „designului“ pe care l-am menţionat în capitolul 2: sisteme opuse se împing unul pe celălalt pentru a ajunge la un echilibru. (Şi taţii sunt personaje potrivite pentru ataşament, dar Bowlby s-a concentrat pe ataşamentele mamă-copil, care de obicei se leagă mult mai repede.)

Dacă vrei să vezi sistemul în acţiune, încearcă să atragi un copil de doi ani la joacă. Dacă mergi în casa unui prieten şi îi întâlneşti odrasla pentru prima dată, ar trebui să ia doar un minut. Copilul se simte în siguranţă într-un mediu familiar, şi mama lui funcţionează drept ceea ce Bowlby a numit „baza de siguranţă“ – o figură de ataşament a cărei prezenţă garantează siguranţa, alungă teama şi face posibile explorările care

duc la o dezvoltare sănătoasă. Dar dacă prietena ta îşi aduce copilul la tine acasă pentru prima dată, se poate să dureze mai mult. Probabil va trebui să-ţi înconjori prietena ca să descoperi căpşorul mic ascuns în faldurile hainelor. Şi apoi, dacă reuşeşti să porneşti un joc – poate că te strâmbi la el ca să-l faci să râdă – priveşte ce se întâmplă când mama sa se duce la bucătărie să-şi ia un pahar cu apă. Termostatul ajunge la punctul său de declic, jocul se termină şi partenerul tău de joacă fuge şi el la bucătărie. Harlow a descoperit toate aceste lucruri la maimuţe.[13] Când maimuţele tinere erau puse într-o cameră plină cu jucării în care era şi mama lor de stofă în centru, ele au coborât de pe manechin ca să exploreze, întorcându-se adesea să se atingă şi să menţină legătura. Dar dacă mama din stofă era luată din cameră, jocul se oprea şi începeau plânsetele şi ţipetele.

Când copiii sunt separaţi de figurile lor de ataşament pentru un timp îndelungat, cum ar fi statul într-un spital, ei cad repede în pasivitate şi disperare. Când li se neagă o relaţie de ataşament stabilă şi de durată (fiind crescuţi, de exemplu, de o succesiune de părinţi adoptivi sau asistente) este foarte posibil ca ei să fie vătămaţi pe viaţă, a spus Bowlby. Ei ar putea deveni singuraticii distanţi sau neajutoraţii care se agaţă prea mult de oameni pe care Bowlby i-a văzut în timpul activităţii sale voluntare. Teoria lui Bowlby contrazicea direct teoria lui Watson şi pe cea a celor doi Freud (Sigmund şi Anna): dacă vrei ca şi copiii tăi să crească sănătoşi şi independenţi, trebuie să-i îmbrăţişezi, să-i ţii la piept, să-i iubeşti. Oferă-le o bază de siguranţă şi ei vor explora şi vor cuceri lumea singuri. Puterea dragostei asupra fricii a fost foarte bine exprimată în Noul Testament: *„În iubire nu este frică, ci iubirea desăvârşită alungă frica.“* (I Ioan 4: 18)

Dovada stă în despărţire

Dacă ai de gând să contrazici opinia dominantă din vremurile tale, ai face bine să deţii nişte dovezi incontestabile. Studiile

lui Harlow au fost excelente, dar scepticii au afirmat că ele nu se aplică şi oamenilor. Bowlby avea nevoie de mai multe dovezi, aşa că le-a obţinut de la o canadiancă ce a răspuns la un anunţ pentru un post de asistent de cercetare pe care el îl dăduse la ziar în 1950. Mary Ainsworth, care se mutase la Londra cu soţul ei, a petrecut trei ani lucrând cu Bowlby la studiile sale de început pe copiii internaţi în spital. Când soţul ei a primit un post universitar în Uganda, Ainsworth l-a urmat şi a profitat de situaţie pentru a observa îndeaproape copiii din satele din Uganda. Chiar şi într-o cultură în care femeile au rol de mamă pentru toţi copiii din familia extinsă, Ainsworth a observat o legătură specială între un copil şi mama lui naturală. Aceasta din urmă era mult mai eficientă în rolul de bază de siguranţă decât erau celelalte femei. Apoi Ainsworth s-a mutat la Universitatea Johns Hopkins din Baltimore şi după aceea la Universitatea Virginia, unde s-a gândit cum să testeze ideile ei şi ale lui Bowlby despre relaţia mamă-copil.

În teoria cibernetică a lui Bowlby, acţiunea vine din schimbări. Nu poţi doar să urmăreşti un copil jucându-se, trebuie să te uiţi la felul în care explorarea şi siguranţa se schimbă ca răspuns la condiţiile care se modifică. Aşa că Ainsworth a inventat o mică dramă, care mai târziu s-a numit „situaţia stranie", şi l-a pus pe copil să joace rolul principal.[14] În esenţă, ea a recreat experimentele lui Harlow din camerele cu jucării. În prima scenă, mama şi copilul intră într-o cameră confortabilă, plină cu jucării. Majoritatea copiilor se duc să se joace puţin mai departe de mama lor. În scena doi, o femeie prietenoasă intră în cameră, vorbeşte cu mama pentru câteva minute şi apoi se alătură copilului în joaca sa. În scena trei, mama se ridică şi lasă copilul singur cu străina pentru câteva minute. În scena patru, ea se întoarce şi străina pleacă. În scena cinci, mama pleacă din nou şi copilul este singur în cameră. În scena şase, străina se întoarce, iar în scena şapte se întoarce şi mama, de tot. Întreaga piesă este făcută pentru a ridica

nivelul de stres al copilului, pentru a se observa felul în care sistemul lui de ataşament abordează schimbările de decor. Ainsworth a descoperit că există trei modele comune de abordare.

La aproximativ două treimi dintre copiii americani, sistemul face exact ceea ce Bowlby a spus că va face, alternând uşor între joacă şi căutarea siguranţei, după cum s-a schimbat situaţia. Copiii care prezintă acest model, numit ataşament „de siguranţă", îşi reduc sau opresc de tot jocul când mamele lor pleacă şi prezintă semne de anxietate pe care străina nu le poate alina. În cele două scene în care mama se întoarce, aceşti copii arată încântare, ducându-se adesea spre ea şi atingând-o pentru a restabili contactul cu baza de siguranţă, dar apoi se liniştesc imediat şi se întorc la joacă. În cealaltă treime, schimbările de decor sunt mai ciudate; aceşti copii prezintă unul din două tipuri de ataşamente de nesiguranţă. Celor mai mulţi nu le pasă dacă mama vine sau pleacă, deşi cercetări fiziologice ulterioare au demonstrat că sunt într-adevăr stresaţi de separarea neaşteptată. Însă, aceştia par mai degrabă să-şi suprime stresul, încercând să se descurce singuri şi să nu se bazeze pe mama lor pentru alinare. Ainsworth a numit acest model „ataşament evitant". Copiii care au rămas, cam 12% din total, prezintă anxietate şi sunt excesiv de dependenţi pe toată durata studiului. Ei devin foarte supăraţi când sunt separaţi de mama lor, uneori rezistă eforturilor ei de a-i linişti când se întoarce în cameră şi nu se instalează niciodată comod în jocul lor din camera necunoscută. Ainsworth a numit acest model „rezistent".[15]

Ainsworth a crezut la început că aceste diferenţe au fost cauzate în totalitate de educaţia bună sau rea pe care le-a dat-o mamele. Ea le-a observat acasă şi a descoperit că acelea care erau calde şi răspundeau nevoilor pe care le aveau odraslele lor aveau cel mai probabil copii care demonstrau ataşament sigur în situaţia ciudată. Aceşti copii învăţaseră că se pot

baza pe mame şi erau astfel cei mai încrezători şi curajoşi. Acelea care erau distante şi nu răspundeau copiilor aveau cel mai probabil copii ezitanţi, care se învăţaseră să nu aştepte prea mult ajutor şi mângâiere de la ele. Mamele ale căror răspunsuri păreau a fi întâmplătoare şi neprevăzute erau cele care aveau copii rezistenţi, care învăţaseră că eforturile lor de a atrage atenţia uneori dădeau roade, alteori nu.

Dar oricând aud despre corelaţii dintre mame şi copii sunt sceptic. Studiile pe gemeni arată aproape mereu că trăsăturile de personalitate sunt datorate mai mult geneticii şi nu educaţiei.[16] Poate că femeile fericite, cele care au câştigat la loteria corticală, sunt calde şi iubitoare şi îşi transmit genele fericite la copii, care se evidenţiază sub forma ataşamentului sigur. Sau poate că această corelaţie este inversă: copiii au temperamente înnăscute stabile[17] – veseli, morocănoşi, stresaţi – iar copiii veseli sunt atât de distractivi şi dulci, că mamele lor doresc să le răspundă mai mult. Scepticismul meu este susţinut de faptul că studii realizate după cel al lui Ainsworth au găsit, în general, numai corelaţii infime între răspunsurile mamelor şi stilul de ataşament al copiilor lor.[18] Pe de altă parte, studiile pe gemeni au descoperit că genele joacă doar un mic rol în determinarea stilului de ataşament.[19] Aşa că acum avem un puzzle, o trăsătură care se corelează în grad mic cu comportamentul mamei şi cu genele. De unde vine?

Teoria cibernetică a lui Bowlby ne forţează să gândim dincolo de dihotomia noastră obişnuită natură-mediu. Trebuie să priveşti stilul de ataşament ca pe o calitate care se naşte treptat în urma a mii de interacţiuni. Un copil cu un temperament particular (influenţat genetic) cere protecţie. O mamă cu un temperament particular (influenţat genetic) răspunde sau nu răspunde, în funcţie de dispoziţia ei de moment, de oboseală, sau de manualele de educaţie pe care le-a citit. Nici un eveniment în sine nu este important, dar, în timp, copilul

dezvoltă ceea ce Bowlby numeşte un „model intern de lucru" propriu al mamei sale şi al relaţiei lor. Dacă modelul spune că mama lui este mereu lângă el când el are nevoie de ea, atunci copilul va fi mai îndrăzneţ în explorările lui. Rundă după rundă, interacţiunile reciproce şi previzibile construiesc încrederea şi întăresc relaţia. Copiii cu dispoziţii vesele, care au mame fericite, aproape sigur vor juca jocul bine şi vor dezvolta un stil de ataşament sigur, dar o mamă devotată poate trece peste dispoziţia tristă a ei sau a copilului ei şi poate clădi un model intern de lucru sigur pentru relaţia lor. (Tot ce am spus mai sus este adevărat şi pentru taţi, dar majoritatea copiilor din toate culturile petrec mai mult timp cu mamele.)

Nu este doar pentru copii

Când am început să scriu acest capitol, am plănuit să descriu teoria ataşamentului într-o pagină sau două şi apoi să trec la lucrurile care ne interesează pe noi adulţii. Când auzim cuvântul „dragoste" ne gândim imediat la dragostea romantică. Poate că auzim din când în când un cântec despre dragostea între părinţi şi copii pe un post de radio country, dar oriunde altundeva dragostea înseamnă tipul de dragoste în care te năpusteşti orbeşte şi apoi te lupţi nebuneşte să o păstrezi. Cu cât mai mult m-am afundat în cercetare, cu atât am înţeles cât de mult Harlow, Bowlby şi Ainsworth ne pot ajuta să înţelegem dragostea matură. Convingeţi-vă şi singuri. Care dintre următoarele afirmaţii te descrie cel mai bine într-o relaţie romantică?

1. Găsesc că este foarte uşor să mă apropii de alţii şi mă simt confortabil să depind de ei şi ei să depindă de mine. Nu mă îngrijorez că voi fi abandonat sau că cineva se va apropia prea tare de mine.
2. Mă simt oarecum stingherit să mă apropii de alţii; găsesc că este dificil să am încredere deplină şi îmi este greu

să-mi permit să depind de ei. Sunt emoţionat de câte ori cineva se apropie prea tare şi adesea partenerii mei romantici vor să fiu mai intim decât mă simt eu confortabil să fiu.

3. Ni se pare că toţi ceilalţi sunt reţinuţi în a deveni atât de apropiaţi pe cât i-aş dori eu. Mă îngrijorez adesea că partenerul meu nu mă iubeşte sau că nu va sta cu mine. Vreau să mă unesc total cu altă persoană şi această dorinţă îi sperie adesea pe oameni.[20]

Cercetătorii asupra ataşamentelor, Cindy Hazan şi Phil Shaver, au conceput un test simplu pentru a vedea dacă cele trei stiluri ale lui Ainsworth funcţionau şi atunci când adulţii încercau să formeze relaţii. Şi chiar funcţionau. Unii oamenii îşi schimbă stilul pe măsură ce cresc, dar cei mai mulţi adulţi alegeau descrierea care li se potrivea şi atunci când erau copii.[21] (Cele trei alegeri de sus corespund cu modelele sigure, ezitante şi rezistente ale lui Ainsworth.) Modelele interne de lucru sunt relativ stabile (deşi nu de neschimbat), ghidându-i pe oameni în cele mai importante relaţii ale lor de-a lungul vieţii. Şi, la fel cum bebeluşii care se simt în siguranţă sunt mai fericiţi şi se adaptează mai bine din punct de vedere social, adulţii care se simt în nesiguranţă au relaţii mai fericite şi de mai lungă durată, şi rate mai mici ale divorţului.[22]

Dar oare dragostea adulţilor se dezvoltă din acelaşi sistem psihologic care îi leagă pe copii de mamele lor? Hazan a vrut să afle, aşa că a conturat procedeul prin care ataşamentul din copilărie se schimbă odată cu vârsta. Bowlby a fost foarte concis în ceea ce priveşte cele patru trăsături ale relaţiilor de ataşament[23]:

1. menţinerea proximităţii (copilul vrea şi se străduieşte să stea prin preajma părintelui)
2. stresul la despărţiri
3. adăpostul sigur (copilul, când este înfricoşat sau stresat, vine la părinte pentru alinare)

4. baza de siguranță (copilul își folosește părintele ca pe o bază de la care se lansează în a explora și a se dezvolta la nivel personal)

Hazan și colegii ei[24] au cercetat sute de persoane cu vârsta cuprinsă între 6 și 82 de ani, întrebându-i ce oameni din viața lor îndeplinesc cele patru trăsături definitorii ale atașamentului (de exemplu: „Cu cine îți place să-ți petreci timpul cel mai mult?“ „Către cine te îndrepți când ești supărat?“). Dacă bebelușii ar putea participa la această cercetare, ei i-ar numi pe mama și pe tata la toate întrebările, dar când ajung la opt ani, copiii vor să-și petreacă cel mai mult timp cu colegii lor. (Când copiii nu vor să-și părăsească prietenii pentru a veni acasă la cină, aceasta este menținerea proximității.) Între 8 și 14 ani, adăpostul sigur se extinde dincolo de părinți și include și prietenii, iar adolescenții încep să se bazeze unul pe altul pentru sprijin emoțional. Dar numai la sfârșitul adolescenței, pe la 15-17 ani, toate cele patru componente ale atașamentului pot fi îndeplinite de un prieten, în special de un partener romantic. În Noul Testament se menționează acest transfer normal al atașamentului: *„De aceea va lăsa omul pe tatăl său și pe mama sa și se va lipi de femeia sa. Și vor fi amândoi un trup; așa că nu mai sunt doi, ci un trup.“* (Marcu 10: 7-8)

Dovezi cum că partenerii romantici devin adevărate figuri de atașament, ca și părinții, vin dintr-un studiu[25] despre cum se descurcă oamenii după moartea partenerului de viață sau după o separare prelungită. Studiul a descoperit că adulții trec prin aceleași faze pe care Bowlby le-a descoperit la copiii internați în spitale: la început anxietate și panică, urmată de letargie și deprimare, apoi de revenire prin detașare emoțională. Mai mult, studiul a descoperit că nici contactul cu prietenii apropiați nu a fost de mare ajutor în alinarea durerii, dar un contact reînnoit cu *părinții* a fost mult mai eficient.

Dacă te gândești bine, similaritățile dintre relațiile romantice și relațiile părinte-copil sunt evidente. Iubiții petrec ore

în şir uitându-se unul la celălalt, ţinându-se în braţe, la piept, sărutându-se şi folosind voci de bebeluşi în perioada de început a legăturii şi se bucură de aceeaşi eliberare de oxitocină care îi ţine pe mamă şi pe copil într-un soi de dependenţă. Oxitocina le pregăteşte pe mamiferele femele să nască (declanşând contracţiile uterine şi eliberarea laptelui), dar le afectează şi creierul, încurajând comportamentul de grijă şi reducând stresul atunci când sunt în contact cu copiii lor.[26] Acest ataşament puternic al mamelor faţă de progenituri – numit adesea „sistemul de îngrijire“ – este un sistem psihologic diferit faţă de sistemul de ataşament la bebeluşi, dar cele două sisteme au evoluat evident în tandem. Semnalele de stres ale copilului sunt eficiente numai pentru că declanşează dorinţele de îngrijire la mamă. Oxitocina este lipiciul care uneşte cele două părţi. Oxitocina a fost simplificată în presa populară ca fiind un hormon care îi face pe oameni (chiar şi cei irascibili) afectuoşi şi drăgălaşi, dar cercetări recente sugerează că poate fi considerat şi un hormon al stresului la femei[27]: este secretat când femeile sunt stresate şi nevoile lor de ataşament *nu* sunt îndeplinite, cauzându-le dorinţa de contact cu cineva drag. Pe de altă parte, atunci când oxitocina inundă creierul (femeii sau bărbatului), în momentul în care doi oameni se află în contact direct, efectul este calmant şi liniştitor şi întăreşte legătura dintre ei. Pentru adulţi, cea mai mare injecţie de oxitocină – în afară de a naşte şi a îngriji copilul – provine de la sex.[28] Activitatea sexuală, mai ales dacă include strânsul la piept, atingerile îndelungate şi orgasmul, activează multe dintre aceleaşi circuite care obişnuiau să-i lege pe copii de părinţi. Nu este de mirare că stilurile de ataşament din copilărie rămân şi la maturitate: întregul sistem de ataşament persistă.

Dragostea şi mărirea creierului

Relaţiile amoroase ale adulţilor se construiesc pe două sisteme vechi şi înlănţuite: un sistem de ataşament care îl

leagă pe copil de mama lui şi un sistem de îngrijire care o leagă pe mamă de copilul ei. Aceste sisteme sunt la fel de vechi ca şi mamiferele – poate mai vechi, deoarece până şi păsările le au. Dar tot trebuie să adăugăm ceva pentru a explica de ce sexul este legat de dragoste. Nici o problemă; natura le motiva pe animale să se caute reciproc pentru sex înainte ca ele să fie mamifere sau păsări. Sistemul de împerechere este total separat de celelalte două şi implică arii precise ale creierului şi hormoni.[29] La unele animale, cum ar fi şobolanii, sistemul de împerechere îi atrage pe femelă şi pe mascul împreună suficient de mult pentru a copula. La alte specii, cum ar fi elefanţii, masculii şi femelele sunt atraşi pentru câteva zile – durata perioadei fertile – timp în care ei sunt foarte afectuoşi, jucăuşi şi prezintă alte semne care amintesc de dragostea umană.[30] Oricare ar fi durata, pentru majoritatea mamiferelor (altele decât oamenii) cele trei sisteme sunt unite în mod previzibil. Mai întâi, schimbările hormonale la femelă din perioada ovulaţiei declanşează semnale asupra fertilităţii ei: pisicile şi câinii femelă, de exemplu, eliberează feromoni; cimpanzeilor femelă li se înroşesc zonele genitale. Apoi masculii sunt excitaţi şi se întrec (la unele specii) pentru a vedea cine ajunge să se împerecheze. Femela alege într-un fel (la majoritatea speciilor), lucru care activează propriul ei sistem de împerechere; apoi, câteva luni mai târziu, naşterea activează sistemul de îngrijire la mamă şi sistemul de ataşament la copil. Tatăl este lăsat în afara ecuaţiei, iar el îşi petrece timpul adulmecând alţi feromoni, sau scanând alte umflături. Sexul este pentru reproducere; iubirea durabilă este pentru mame şi copii. Aşa că, de ce sunt oamenii atât de diferiţi? Cum au reuşit femeile să-şi ascundă semnele ovulaţiei şi să-i facă pe bărbaţi să se îndrăgostească de ele şi de copiii lor?

Nu ştie nimeni, dar cea mai plauzibilă teorie,[31] după părerea mea, începe cu acea mărire a creierului omenesc despre care am vorbit în capitolele 1 şi 3. Când primii hominizi s-au

despărţit de strămoşii vechilor cimpanzei, creierele lor nu erau mai mari decât ale cimpanzeilor. Aceşti strămoşi umani erau doar nişte maimuţe bipede. Dar apoi, cam cu trei milioane de ani în urmă, ceva s-a schimbat. Ceva din mediul înconjurător, sau poate o intensificare a utilizării uneltelor datorată îmbunătăţirii dexterităţii mâinilor, a făcut posibilă apariţia unui creier mult mai mare şi a unei inteligenţe crescute. Totuşi, creşterea creierului avea un obstacol, canalul de naştere. Existau limite fizice care impuneau mărimea creierului unui bebeluş născut de o femelă hominidă, care avea un pelvis ce îi permitea să meargă drept. Cel puţin o specie de hominid – strămoşii noştri – a îmbunătăţit o tehnică ce a evitat această limitare prin a trimite copilaşii afară din uter înainte de etapa în care creierul lor să fie destul de dezvoltat pentru a le controla corpul. La toate celelalte specii de primate, creşterea creierului încetineşte foarte mult imediat după naştere, pentru că acesta este aproape complet şi gata de lucru, cu câţiva ani de îmbunătăţiri în copilărie, în care puiul se joacă şi învaţă. La oameni însă, rata rapidă de creştere embrionică a creierului continuă încă vreo doi ani după naştere, urmată de o creştere mai lentă, dar continuă, în greutate pentru încă douăzeci de ani.[32] Oamenii sunt singurele creaturi de pe Pământ ale căror copii sunt neajutoraţi ani de zile, rămânând dependenţi de grija unui adult pentru mai mult de zece ani.

Având în vedere povara pe care o reprezintă un copil, femeile nu se pot descurca singure. Studii asupra societăţilor tribale arată că femeile cu copii mici nu pot aduna destule calorii pentru a se menţine în viaţă şi pe ele şi pe ei.[33] Ele se bazează pe cantităţile enorme de mâncare şi pe protecţia furnizate de bărbaţii care se află în floarea vârstei. Creierele mari, atât de folositoare pentru bârfă şi manipulare socială (ca şi pentru vânătoare şi cules), puteau evolua doar dacă bărbaţii îşi aduceau şi ei contribuţia. Dar în jocul competitiv al evoluţiei,

îngrijirea unui copil care nu este al lui se dovedeşte a fi o mişcare care îi aduce pierderi unui bărbat. Astfel că taţii activi, legăturile bărbat-femeie, gelozia sexuală a bărbaţilor şi copiii cu capul mare au evoluat toate împreună, treptat. Un bărbat care simţea dorinţa de a sta cu o femeie, de a-i păzi fidelitatea şi de a contribui la creşterea copiilor ei putea duce la apariţia unor copii mai deştepţi decât adversarii săi mai puţin înclinaţi spre a fi paterni. În medii în care inteligenţa era foarte adaptabilă (care ar fi putut fi toate mediile omeneşti, odată ce am început să facem unelte), investiţia bărbaţilor în copii le-ar fi putut aduce avantaje (pentru genele lor) şi deci a devenit un lucru din ce în ce mai des întâlnit cu fiecare generaţie care a urmat.

Dar din ce material brut a putut evolua o legătură între bărbaţi şi femei când nu exista una la început? Evoluţia nu poate face nimic acolo unde nu exista ceva deja. Evoluţia este un proces în care oasele, hormonii şi modelele comportamentale, care erau deja codate de către gene, erau schimbate puţintel (de mutaţii întâmplătoare ale acelor gene) şi apoi erau selectate, dacă îi ofereau un avantaj individului. Nu a luat mult pentru a schimba sistemul pe care fiecare bărbat şi femeie l-a folosit pentru a se ataşa de mama sa şi de a-l lega de sistemul de împerechere, care deja incita orice persoană aflată la vârsta pubertăţii.

Deşi această teorie este destul de speculativă (oasele fosilizate ale unui tată devotat nu arată diferit de oasele unui tată indiferent), dar leagă clar multe trăsături ale vieţii umane, cum ar fi naşterea noastră dureroasă, copilăria lungă, creierele mari şi inteligenţa sporită. Teoria corelează aceste ciudăţenii biologice ale fiinţelor umane cu cele mai importante ciudăţenii emoţionale ale speciei noastre: existenţa şi durabilitatea (uneori) a unor legături emoţionale puternice între bărbaţi şi femei şi între bărbaţi şi copii. Bărbaţii şi femeile care se află într-o relaţie au multe interese conflictuale, aşa că teoria evoluţionismului nu priveşte relaţiile de dragoste ca

parteneriate armonioase pentru creşterea copiilor[34]. Dar o trăsătură universală a culturilor omeneşti este aceea că femeile şi bărbaţii construiesc relaţii menite să dureze ani de zile (căsătoria) care le reprimă comportamentul sexual într-un fel şi le instituţionalizează legăturile cu copiii, dar şi cele dintre ei.

Două iubiri, două greşeli

Se ia un sistem de ataşament antic, se amestecă cu o măsură egală de sistem de îngrijire, se mai adaugă un sistem de împerechere modificat şi uite-aşa ne-a ieşit dragostea romantică. Hmm, se pare că am pierdut ceva pe aici; iubirea romantică este mult mai mult decât suma părţilor sale componente. Este o stare psihologică extraordinară care a lansat războiul troian, a inspirat majoritatea celor mai bune (dar şi mai rele) piese muzicale şi opere literare şi a oferit multora dintre noi cele mai minunate zile ale vieţii lor. Dar cred că dragostea romantică este înţeleasă greşit în mare şi privind sub-componentele sale psihologice putem rezolva un puzzle şi evita câteva dintre capcanele iubirii.

În unele colţuri ale universităţilor, există profesori care le spun studenţilor că dragostea romantică este o construcţie socială, inventată de trubadurii francezi din secolul al XII-lea în poveştile lor despre cavalerism, idealizarea femeii şi durerea înălţătoare a dorinţei neîmplinite. Este adevărat că toate culturile creează propriile lor interpretări ale fenomenelor psihologice, dar multe dintre aceste fenomene se vor petrece indiferent de ce cred oamenii despre ele. (De exemplu, moartea este construită social de fiecare cultură, dar trupurile mor fără a consulta aceste norme.) Un studiu al etnografiilor pe 166 de culturi umane[35] a găsit dovezi clare ale dragostei romantice în 88% dintre ele; în celelalte cazuri, înregistrările etnografice erau prea slabe pentru a fi interpretate.

Ceea ce ne-au dat trubadurii este un mit special al dragostei „adevărate“ – ideea că dragostea adevărată arde cu pasiune şi continuă să ardă până la moarte, iar apoi... arde şi după moarte

pentru că îndrăgostiţii se întâlnesc în rai. Acest mit pare să fi luat amploare şi să se fi împrăştiat până în timpul nostru sub forma unui set de idei corelate despre dragoste şi căsătorie. Din punctul meu de vedere, mitul modern al dragostei adevărate implică aceste convingeri: iubirea adevărată este iubirea pasională, care nu se stinge niciodată; dacă trăieşti o dragoste adevărată, atunci trebuie să te căsătoreşti cu persoana respectivă; dacă te căsătoreşti cu cineva, atunci ar trebui să fii îndrăgostit de persoana respectivă; dacă dragostea se termină, atunci probabil că ar trebui să părăseşti acea persoană, pentru că nu este vorba de dragoste adevărată; dacă găseşti persoana potrivită, atunci poţi avea parte de dragoste adevărată pentru totdeauna. Poate că tu nu crezi în acest mit, mai ales dacă ai peste 30 de ani, dar mulţi tineri din ţările occidentale sunt crescuţi cu această convingere care îi însoţeşte ca un ideal, chiar dacă în mod oficial râd de el. (Nu doar Hollywood-ul perpetuează acest mit; Bollywood, industria filmului indian, îl face să fie şi mai romantizat.)

Dar dacă iubirea adevărată este definită ca pasiune eternă, atunci este imposibilă din punct de vedere biologic. Pentru a vedea acest lucru şi pentru a salva demnitatea dragostei trebuie să înţelegi diferenţa dintre două feluri de dragoste: pasională şi camaraderească. După părerea cercetătorilor Ellen Berscheid şi Elaine Walster asupra dragostei, iubirea pasională este „o stare emoţională sălbatică, în care sentimentele tandre şi sexuale, înălţarea şi durerea, anxietatea şi alinarea, altruismul şi gelozia coexistă într-o confuzie de sentimente“.[36] Iubirea pasională este iubirea căreia îi cazi pradă. Este ceea ce se întâmplă când săgeata de aur a lui Cupidon îţi loveşte inima şi, într-o clipă, lumea din jurul tău este schimbată. Tânjeşti după întâlnirea cu iubitul tău. Vreţi, cumva, să vă contopiţi unul cu celălalt. Această nevoie a descris-o Platon în *Simpozion*, în care toastul lui Aristofan pentru dragoste este un mit despre originile sale. Aristofan spune că oamenii au

avut iniţial patru picioare, patru braţe şi două feţe, dar într-o zi zeii s-au simţit ameninţaţi de puterea şi aroganţa lor şi au decis să-i taie în două. Şi, din ziua aceea, oamenii au străbătut lumea în căutarea propriei jumătăţi. (Unii oameni au avut iniţial două feţe de bărbat, unii două feţe de femeie, iar restul au avut o faţă de bărbat şi una de femeie, astfel explicând el diversitatea orientărilor sexuale.) Ca dovadă, Aristofan ne cere să ne imaginăm că zeul Hefaistos (zeul focului şi deci şi al fierarilor) a dat peste doi iubiţi îmbrăţişaţi cărora le-a spus:

> *Ce vreţi voi unul de la celălalt? Vreţi să fiţi unul singur; să fiţi zi şi noapte în compania celuilalt? Că dacă vreţi acest lucru, sunt gata să vă topesc într-o singură bucată şi să vă las să creşteţi împreună, aşa că fiind doi, veţi deveni unul, şi veţi trăi o viaţă ca şi cum aţi fi aceeaşi persoană, şi pe lumea cealaltă va fi tot un suflet în loc de două – vă întreb, asta vă doriţi voi cu ardoare şi sunteţi mulţumiţi dacă realizaţi acest lucru?*[37]

Aristofan spune că nici un cuplu de îndrăgostiţi nu ar refuza o astfel de ofertă.

Berscheid şi Walster definesc iubirea camaraderească, în contrast, ca fiind „afecţiunea pe care o simţim pentru cei cu care viaţa noastră este strâns legată“.[38] Iubirea de acest fel creşte încet în timp, iubiţii aplicându-şi sistemul de ataşament şi grijă reciproc, începând să se bazeze unul pe celălalt, să aibă grijă unul de altul şi să aibă încredere reciprocă. Dacă metafora pentru iubirea pasională este focul, metafora pentru iubirea camaraderească este creşterea viilor, împletirea lor şi unirea celor doi oameni. Contrastul dintre iubirea sălbatică şi cea calmă apare la oamenii din multe culturi. După cum a spus o femeie dintr-un trib de vânători-culegători din Namibia: „Când doi oameni se

întâlnesc, inimile lor iau foc şi pasiunea este mare. După un timp, focul se potoleşte şi rămâne mocnind."[39]

Iubirea pasională este un drog. Simptomele sale seamănă cu cele ale folosirii heroinei (stare euforică, descrisă uneori în termeni sexuali) şi ale cocainei (euforie plus zbucium şi multă energie).[40] Nu este de mirare: iubirea pasională modifică activitatea câtorva părţi ale creierului, inclusiv pe acelea care sunt implicate în eliberarea de dopamină.[41] Orice experienţă în care te simţi foarte bine eliberează dopamină, şi această substanţă este crucială aici, pentru că drogurile care ridică în mod artificial nivelul de dopamină, cum sunt heroina şi cocaina, te supun riscului dependenţei. Dacă utilizezi cocaină o dată pe lună, s-ar putea să nu devii dependent, dar dacă o utilizezi în fiecare zi, vei deveni. Nici o substanţă nu te poate ţine drogat încontinuu. Creierul reacţionează la orice surplus cronic de dopamină, dezvoltă reacţii neurochimice care se opun şi îi readuc echilibrul. În acel moment s-a instalat toleranţa şi, când drogul este retras, creierul este dezechilibrat în cealaltă direcţie: durerea, letargia şi disperarea urmează întreruperii consumului de cocaină sau de iubire pasională.

Deci dacă iubirea pasională este un drog – unul adevărat – atunci trebuie să îşi piardă efectul într-un final. Nimeni nu poate fi drogat la nesfârşit (deşi dacă găseşti iubirea pasională într-o iubire la mare distanţă, este ca şi cum ai lua cocaină o dată pe lună; drogul îşi păstrează potenţa datorită suferinţei tale dintre doze). Dacă iubirii pasionale i se permite să-şi parcurgă traseul normal, trebuie să vină o zi în care scade în intensitate. La început doar unul dintre iubiţi simte schimbarea. Este ca şi cum te-ai trezi dintr-un vis comun şi îţi găseşti partenerul încă dormind şi salivând pe pernă. În acele momente, de recăpătare a sănătăţii mintale, îndrăgostitul poate vedea defecte şi slăbiciuni la care fusese orb înainte. Cel iubit cade de pe piedestal şi apoi, datorită sensibilităţii minţii noastre la schimbări, modificarea sentimentelor sale poate lua proporţii.

„Of, Doamne“, se gândeşte ea, „magia a dispărut. Nu mai sunt îndrăgostită de el“. Dacă este o adeptă a mitului iubirii adevărate, ar putea lua în considerare o despărţire. La urma urmei, dacă magia s-a terminat, nu poate fi dragoste adevărată. Dar dacă pune capăt relaţiei, ar putea face o greşeală enormă.

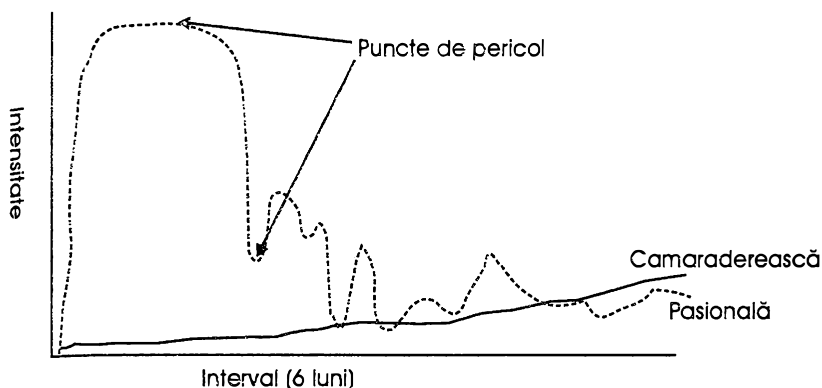


Figura 6.1. Evoluţia în timp a celor două tipuri de iubire (termen scurt)

Iubirea pasională nu se transformă în iubire camaraderească. Iubirea pasională şi cea camaraderească sunt două procese total diferite, cu evoluţii temporale diferite. Cărările lor divergente produc două puncte de pericol, două locuri în care mulţi oameni fac nişte greşeli grave. În figura 6.1 am desenat cum ar putea varia intensitatea iubirii pasionale şi camadereşti într-o relaţie, de-a lungul a şase luni. Iubirea pasională se aprinde, arde şi poate atinge temperatura sa maximă în câteva zile. În timpul săptămânilor sau lunilor de nebunie, îndrăgostiţii nu se pot abţine să nu se gândească la căsătorie şi vorbesc adesea despre acest lucru. Uneori chiar acceptă oferta lui Hefaistos şi se căsătoresc. Acest lucru este adesea o greşeală. Nimeni nu gândeşte logic când este drogat cu iubire pasională. Călăreţul este la fel de amorezat ca şi elefantul. Oamenilor nu li se permite să semneze contracte când sunt beţi şi eu aş vrea

să îi împiedicăm adesea să facă cereri în căsătorie când sunt drogaţi de iubirea pasională, pentru că din momentul în care cererea a fost acceptată, familiile sunt anunţate, data este stabilită şi este foarte greu să opreşti acest tren. Este probabil ca drogul să-şi piardă efectul pe parcursul procesului de planificare a nunţii, şi multe cupluri îşi vor pune pirostriile având dubii în inimile lor şi cu posibilitatea de a divorţa în viitor.

Celălalt punct periculos este ziua în care drogul îşi micşorează efectul brusc. Iubirea pasională nu se încheie în acea zi, dar perioada de nebunie, obsesie se termină. Călăreţul îşi revine în simţiri şi poate să-şi dea seama unde l-a dus elefantul. Despărţirile se produc adesea în acest punct şi în multe cazuri este un lucru bun. Cupidon este portretizat, de obicei, ca un individ obraznic pentru că îi place la nebunie să unească cele mai nepotrivite persoane. Dar în multe cazuri, despărţirea este prematură, pentru că dacă îndrăgostiţii ar mai fi rezistat o vreme şi i-ar fi dat dragostei camaradereşti o şansă să crească, ar fi putut găsi dragostea adevărată.

Iubirea adevărată există, cred eu, dar nu este – nu poate fi – pasiune care durează o veşnicie. Iubirea adevărată, cea care sprijină o căsnicie puternică, este pur şi simplu o iubire camaraderească puternică, plus ceva pasiune între doi oameni care sunt complet devotaţi unul altuia.[42] Iubirea camaraderească arăta cam slabă în graficul precedent, pentru că nu poate atinge niciodată intensitatea dragostei pasionale. Dar dacă schimbăm perioada de timp de la 6 luni la 60 de ani, ca în figura următoare, atunci iubirea pasională pare trivială – un foc de paie – în comparaţie cu cealaltă, care durează o viaţă întreagă. Când admirăm un cuplu care încă este îndrăgostit la aniversarea de aur, este vorba despre un amestec al acestor forme de iubire – mai mult camaraderească – care ne provoacă admiraţia.

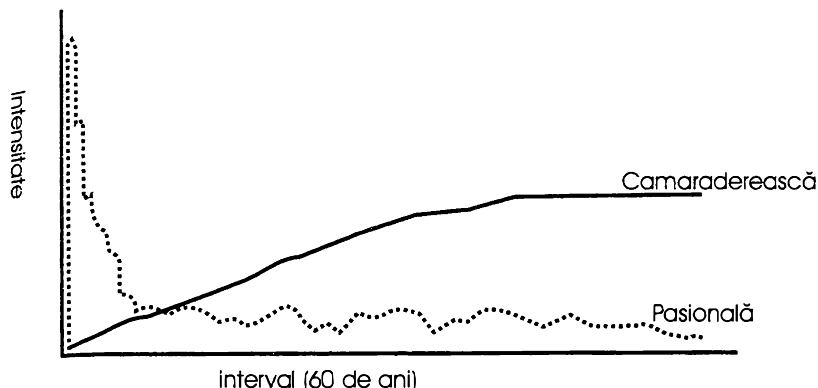


Figura 6.2. Evoluția în timp a celor două tipuri de iubire (termen lung)

De ce urăsc filozofii iubirea?

Dacă trăieşti o iubire pasională şi vrei să-ţi sărbătoreşti pasiunea, citeşte poezii şi proză. Dacă ardoarea ţi s-a calmat şi vrei să înţelegi evoluţia relaţiei tale, citeşte cărţi de psihologie. Dar dacă tocmai ai încheiat o relaţie şi ai vrea să crezi că-ţi va fi mult mai bine fără dragoste, citeşte filozofie. Oh, există multe lucrări care preamăresc virtuţile iubirii, dar când priveşti mai îndeaproape, vei descoperi o profundă ambivalenţă. Iubirea de Dumnezeu, iubirea de vecin, iubirea pentru adevăr, iubirea frumosului... suntem îndemnaţi către toate acestea. Dar iubirea pasională, erotică pentru o persoană adevărată? Doamne fereşte, nu!

În Orientul Antic, problema cu dragostea este evidentă: iubirea înseamnă ataşament. Ataşamentele, mai ales cele senzuale şi sexuale, trebuie rupte pentru a obţine progresul spiritual. Buddha a spus: *„Atâta vreme cât dorinţa trupească, oricât de mică, a bărbatului pentru femei nu este controlată, mintea bărbatului nu este liberă, ci este legată ca viţelul de vacă.“*[43] Cartea *Legile lui Manu*, un tratat hindus antic despre cum ar trebui să trăiască tinerii brahmani, era şi mai vehementă împotriva femeilor: *„Stă în natura femeilor să corupă*

bărbații aici pe pământ.“[44] Chiar și Confucius, care nu se concentra asupra ruperii atașamentelor, vedea dragostea romantică și sexualitatea ca amenințări la virtuțile înalte ale pietății filiale și la loialitatea față de superiori: *„Nu am văzut niciodată pe nimeni care să iubească virtutea și sexul în aceeași măsură.“*[45] (Bineînțeles, budismul și hinduismul sunt diferite și ambele s-au schimbat în timp și spațiu. Unii lideri moderni, cum ar fi Dalai Lama, acceptă dragostea romantică și sexualitatea atașată ei drept o parte importantă a vieții. Dar spiritul vechilor texte și filozofii este mult mai negativ.)[46]

În Occidentul Antic, lucrurile stăteau puțin altfel: iubirea este sărbătorită de poeți de la Homer încoace. Iubirea pornește drama *Iliadei*, iar *Odiseea* se termină cu întoarcerea plină de dorințe a lui Ulise la Penelopa. Când filozofii greci și romani prind dragostea romantică de un picior, fie o disprețuiesc, fie o transformă în altceva. *Simpozionul* lui Platon, de exemplu, este un dialog dedicat laudei aduse dragostei. Dar nu îți dai seama de poziția lui Platon până când nu vorbește Socrate, și când vorbește Socrate, face praf preamărirea dragostei oferită de Aristofan și de ceilalți. El descrie cum iubirea produce agitație în rândul animalelor, *„mai întâi cu dorința unui act sexual și apoi pentru a-și hrăni puii“.*[47] (Notă: sistemul de împerechere duce la sistemul de îngrijire.) Pentru Platon, când iubirea umană seamănă cu iubirea animală, este degradantă. Iubirea unui bărbat pentru o femeie, tocmai pentru că scopul ei este procrearea, este o iubire înjositoare. Socratele lui Platon arată cum iubirea poate transcende originile sale animalice, îndreptând-o spre ceva înălțător. Când un bărbat mai în vârstă iubește un bărbat mai tânăr, iubirea lor poate fi înălțătoare pentru amândoi, pentru că bătrânul poate, între actele sexuale, să-l învețe pe tânăr despre filozofie și virtute. Dar și această dragoste trebuie să fie doar un pas în viață: când un bărbat iubește un trup frumos, trebuie să învețe să iubească frumusețea în general, nu frumusețea unui anume trup. El va descoperi frumusețea în sufletele bărbaților, și apoi în idei și în filozofie. În ultimă instanță, el va cunoaște forma frumuseții înseși:

Uitându-mă acum la această frumuseţe vastă, nu mai pot fi atât de josnic, un sclav al unui moment izolat de frumuseţe, admirând, ca un lacheu, frumuseţea unui băiat sau a unei persoane, sau chiar a unei activităţi. Mă întorc şi contemplez marea de frumuseţe.[48]

Natura esenţială a iubirii ca ataşament între oameni este respinsă; iubirea poate fi demnă doar când este transformată într-o apreciere a frumuseţii în general.

Stoicii de mai târziu obiectează împotriva particularizării dragostei, la felul în care atribuie sursa fericirii sale în mâinile altei persoane, pe care nu o poţi controla complet. Chiar şi epicurienii, a căror filozofie era bazată pe căutarea plăcerii, preţuiesc prietenia, dar se opun iubirii romantice. În *Poemul naturii,* poetul filozof Lucreţiu face cea mai frecvent întâlnită afirmaţie a filozofiei lui Epicur. Sfârşitul Cărţii IV este cunoscut drept „Tirada împotriva iubirii", în care Lucreţiu compară iubirea cu o rană, cu un cancer, cu o boală. Epicurienii erau experţi în dorinţă şi satisfacerea ei; se împotriveau iubirii pasionale pentru că nu poate fi satisfăcută:

Trup de alt trup lănţuit, rătăcesc răsucinduse-n juru-i,
Tânăra floare şi iată-l că simte plăcerea ce vine,
Venus i-aci şi e gata un câmp femeiesc să-nsămânţe.
Strânge cu-aprindere trupul, s-amesteca-a gurii salivă,
Gâfâie greu şi cu dinţii apasă zdrobitele buze:
Totu-n zadar, căci nimica nu poate nălucii să-i zmulgă,
Nu poate nici să pătrundă şi trupu-i în trup să se piardă.
Asta se pare c-ar vrea, spre asta mereu se frământă,
Până-ntr-atâta cu sete-ncleştaţi sunt în lanţul iubirii.[49]

Creştinătatea a adus la suprafaţă multe dintre aceste temeri clasice faţă de dragoste. Iisus le porunceşte urmaşilor săi să îl iubească pe Dumnezeu, folosind aceleaşi cuvinte ca şi Moise (*„din toată inima ta, din tot sufletul tău şi cu toată puterea ta“*, Deuteronomul 6:5). A doua poruncă a lui Iisus este să ne iubim unul pe celălalt: *„Să iubeşti pe aproapele tău ca pe tine însuţi.“* (Matei 22:39). Dar ce poate însemna să-ţi iubeşti aproapele ca pe tine însuţi? Originile psihologice ale iubirii stau în ataşamentul faţă de părinţi şi partenerii sexuali. Noi nu ne ataşăm de noi înşine; nu căutăm siguranţă şi împlinire în noi. Ceea ce Iisus pare a spune este că ar trebui să-i preţuim pe ceilalţi atât cât ne preţuim pe noi; ar trebui să fim buni şi generoşi chiar şi cu necunoscuţii şi cu duşmanii. Mesajul înălţător este relevant pentru chestiunile de reciprocitate şi ipocrizie despre care am discutat în capitolele 3 şi 4 şi nu are multe de-a face cu sistemele psihologice despre care am vorbit în acest capitol. Mai degrabă, iubirea creştină s-a concentrat mult pe două cuvinte cheie: *caritas* şi *agape*. *Caritas* (originea cuvântului caritate) este o benevolenţă puternică sau o bunăvoinţă; *agape* este un cuvânt grecesc care se referă la iubirea lipsită de egoism, spirituală, lipsită de sexualitate, care nu este îndreptată numai spre o persoană. (Bineînţeles, creştinismul sprijină dragostea dintre un bărbat şi o femeie în cadrul căsătoriei, dar chiar şi această dragoste este idealizată ca dragostea lui Hristos pentru biserica sa – Efeseni 5:25). Ca şi la Platon, iubirea creştinească este iubirea dezbărată de particularitatea ei esenţială, concentrarea asupra unei *anumite* persoane. Iubirea este remodelată într-o atitudine gingaşă către o clasă vastă de obiecte, dacă nu chiar infinită.

Caritas şi agape sunt minunate, dar nu sunt legate de felurile de iubire de care oamenii *au nevoie*. Chiar dacă mi-ar plăcea să trăiesc într-un univers în care toată lumea este binevoitoare faţă de toată lumea, aş prefera să trăiesc într-un univers în care cineva mă iubeşte în mod special pe mine şi pe care eu

îl iubesc în schimb. Să presupunem că Harlow a crescut maimuţele în două condiţii. În primul grup, fiecare a fost crescută în cuşca ei, dar în fiecare zi punea acolo câte o altă maimuţă femelă adult foarte grijulie. În al doilea grup, fiecare era crescută în cuşcă cu mama ei şi în fiecare zi Harlow punea şi acolo o maimuţă nouă nu foarte drăguţă. Maimuţele din primul grup aveau ceva de genul caritas – bunăvoinţă fără un subiect anume – şi probabil aveau de suferit din punct de vedere emoţional. Fără să fi format o singură relaţie de ataşament, cel mai probabil maimuţele au crescut temătoare de experienţe noi şi incapabile să iubească şi să aibă grijă de alte maimuţe. Maimuţele din al doilea grup au avut o copilărie asemănătoare cu una normală a macacilor şi probabil că au crescut sănătoase şi capabile de iubire. Maimuţele şi oamenii au nevoie de relaţii apropiate şi durabile cu cineva în special. În capitolul 9, voi propune că agape este real, dar neobişnuit de scurt. Poate schimba şi îmbogăţi vieţile, dar nu poate substitui iubirea bazată pe ataşamente.

Există câteva motive pentru care iubirea omenească adevărată i-ar putea face pe filozofi să se simtă neconfortabil. În primul rând, iubirea pasională este cunoscută că-i face pe oameni ilogici şi iraţionali, iar filozofii occidentali au crezut că moralitatea se bazează pe raţiune. (În capitolul 8, voi aduce argumente împotriva acestei afirmaţii.) Iubirea este un fel de nebunie şi mulţi oameni, în timp ce erau înnebuniţi de pasiune, au stricat şi viaţa lor, şi pe a altora. Mare parte din opoziţia filozofică faţă de dragoste poate fi un sfat bine intenţionat al înţelepţilor către tineri: acoperă-ţi urechile pentru a nu auzi cântecul înşelător al sirenelor.

Cred, totuşi, că mai există încă două motive mai puţin binevoitoare pentru atitudinea lor. Mai întâi, ar putea fi vorba de un interes propriu ipocrit, în care generaţia mai în vârstă spune: „Faceţi cum spunem noi, nu cum am făcut noi“. Buddha şi Sf. Augustin, de exemplu, şi-au luat porţia de iubire pasională în

tinereţe şi au devenit duşmani ai ataşamentelor sexuale mult mai târziu. Codurile morale sunt făcute pentru a păstra ordinea în societate; ei ne îndeamnă să ne ţinem dorinţele în frâu şi să ne jucăm rolurile desemnate. Se ştie că iubirea romantică îi face pe tineri să nu dea o ceapă degerată pe regulile şi convenţiile sociale, pe limitările castelor sau pe certurile dintre Capuleţi şi Montague. Aşa că încercările constante ale înţelepţilor de a redefini dragostea ca pe ceva spiritual şi prosocial îmi par a fi moralele părinţilor care, bucurându-se de multe relaţii amoroase când erau tineri, încearcă să explice acum fiicei lor de ce ar trebui să se păstreze pentru căsnicie.

A doua motivaţie ar fi teama de moarte. Jamie Goldenberg[50] de la Universitatea Colorado a arătat că atunci când oamenii sunt rugaţi să mediteze la destinul lor de muritori, ei găsesc aspectele fizice ale sexualităţii mai dezgustătoare şi vor fi mai puţin înclinaţi să scrie un eseu despre similaritatea esenţială dintre oameni şi animale. Goldenberg şi colegii ei cred că oamenii din toate culturile au o frică insidioasă de moarte. Fiinţele umane ştiu că vor muri, astfel încât culturile umane se străduiesc din greu să construiască sisteme de semnificaţii care fac viaţa demnă şi care conving oamenii că vieţile lor au mai multă însemnătate decât cele ale animalelor care mor în jurul lor. Repudierea răspândită a sexului din multe culturi, încercarea de a lega iubirea de Dumnezeu şi renunţarea la sex, totul face parte dintr-o defensivă elaborată împotriva fricii măcinante de moarte.[51]

Dacă acest lucru este adevărat, dacă înţelepţii au o varietate de motive nerostite pentru a ne avertiza să fugim de iubirea pasională şi ataşamentele de multe feluri, atunci poate că ar trebui să fim selectivi în a le asculta sfaturile. Poate că trebuie să ne uităm şi la vieţile noastre, trăite într-o lume total diferită de a lor şi la dovezile directe care ne spun dacă ataşamentele sunt sau nu bune pentru noi.

La sfârşitul secolului al XIX-lea, unul dintre fondatorii sociologiei, Emile Durkheim, a realizat un miracol academic. El a adunat informaţii din toată Europa şi din toată lumea pentru a studia factorii care afectează rata sinuciderii. Descoperirile sale pot fi însumate într-un singur cuvânt: legături. Indiferent de cum a prelucrat datele, oamenii care aveau mai puţine implicări sociale, legături şi obligaţii erau mai înclinaţi să se sinucidă. Durkheim s-a uitat la „gradul de integrare al societăţii religioase" şi a descoperit că protestanţii, care aveau vieţile religioase cel mai puţin pretenţioase, aveau rate ale sinuciderii mai mari decât ale catolicilor, în timp ce evreii, cu cea mai puternică reţea de obligaţii sociale şi religioase aveau cea mai mică rată a sinuciderii. Apoi el a examinat „gradul de integrare al societăţii domestice" – familia – şi a descoperit acelaşi lucru: oamenii care trăiau singuri erau cei mai înclinaţi să se sinucidă; oamenii căsătoriţi mai puţin; oamenii căsătoriţi cu copii, şi mai puţin. Durkheim a tras concluzia că oamenii au nevoie de obligaţii şi implicare pentru a le oferi structură şi semnificaţie vieţii: „Cu cât sunt mai slabe grupurile de care aparţine o persoană, cu atât mai puţin depinde ea de ele, cu atât mai mult depinde de ea însăşi şi nu recunoaşte alte reguli de comportament în afară de cele care servesc propriul său interes".[52]

Încă o sută de ani de studii au confirmat concluzia lui Durkheim. Dacă vrei să prezici cât de fericit este cineva sau cât de mult timp va trăi (şi dacă nu ai voie să întrebi despre genele persoanei), ar trebui să afli date despre relaţiile ei personale. Dacă ai relaţii sociale puternice, ai un sistem imunitar mai rezistent, ţi se prelungeşte viaţa (mai mult decât renunţând la fumat), îţi revii mai repede după operaţii şi se reduce riscul apariţiei deprimării şi a anxietăţii.[53] Nu este vorba de faptul că extrovertiţii sunt mai fericiţi în mod natural şi mai sănătoşi; când introvertiţii sunt obligaţi să fie mai

îndrăzneţi în societate, de obicei le place şi raportează faptul că li s-a îmbunătăţit starea de spirit.[54] Chiar şi oamenii care cred că nu doresc să fie prea mult în contact cu societatea se bucură de acest lucru. Şi nu este vorba numai despre faptul că „avem nevoie cu toţii să ne sprijinim pe cineva"; studii recente despre oferirea sprijinului arată că a-ţi păsa de ceilalţi este mult mai benefic pentru tine decât să primeşti ajutor.[55] Avem nevoie să ne încrucişăm cu alţii şi să interacţionăm cu ei; avem nevoie să dăm şi să luăm; avem nevoie să aparţinem.[56] O ideologie de libertate personală extremă poate fi periculoasă, pentru că-i încurajează pe oameni să părăsească familia, slujbe, oraşe şi căsătorii în căutarea împlinirii personale şi profesionale, deci rupând relaţii care erau probabil cea mai bună şansă a lor pentru împlinire.

Seneca avea dreptate: *„Nimeni care se preţuieşte numai pe sine şi transformă totul într-o chestiune a utilităţii sale nu poate trăi fericit."* John Donne a avut dreptate: nici un bărbat, nici o femeie şi nici un copil nu reprezintă o insulă. Aristofan avea dreptate: avem nevoie de ceilalţi pentru a ne completa. Suntem o specie ultrasocială, plină de emoţii îndreptate spre iubire, prietenii, întrajutorări, împărtăşiri şi încrucişare a vieţii noastre cu a celorlalţi. Ataşamentele şi relaţiile ne pot aduce durere: după cum spune un personaj din piesa lui Jean Paul Sartre, *No Exit,* „Infernul este ceilalţi".[57] Dar tot asta este şi raiul.

Capitolul 7

Ce dulce-i câteodată nenorocul!

Când cerul este pe cale de a da o mare responsabilitate unui om, îi va chinui mintea cu suferință, îi va supune oasele şi încheieturile la muncă grea şi îi va expune trupul foamei, îl va sărăci, îi va aşeza în cale obstacole, pentru a-i stimula mintea, întări natura şi îl va îmbunătăţi atunci când este nepriceput.

– Meng Tzu[1], China, sec. al III-lea, î.e.n.

Ce nu mă omoară mă face mai puternic.

– Nietszche[2]

Multe tradiţii au noţiunea sorţii, predestinării şi a cunoaşterii divine. Hinduşii au o credinţă populară care spune că, în ziua naşterii, Domnul scrie destinul fiecărui copil pe fruntea sa. Să presupunem că în ziua în care se naşte copilul tău, ţi se oferă două daruri: o pereche de ochelari care îţi permite să citeşti această predestinare şi un creion care îţi permite să o modifici. (Să mai presupunem că aceste daruri vin de la Dumnezeu, cu permisiunea liberă să le foloseşti după placul inimii.) Ce ai face? Citeşti lista: la 9 ani – cel mai bun prieten îi moare de cancer. La 18 ani – termină liceul primul. La 20 de ani – un accident de maşină în timp ce conducea beat duce la amputarea piciorului stâng. La 24 de ani – devine părinte

singur. La 29 de ani – se căsătoreşte. La 32 de ani – publică un roman de succes. La 33 de ani – divorţează. La 35 de ani – se recăsătoreşte fericit şi aşa mai departe. Cât de dureros ar fi să vezi viitorul plin de suferinţă al copilului tău scris chiar în faţa ta! Ce părinte ar rezista tentaţiei de a şterge părţile traumatizante şi de a corecta rănile pe care şi le provoacă singur?

Dar fii atent cu creionul acela. Intenţiile tale bune ar putea înrăutăţi lucrurile. Dacă Nietzsche are dreptate şi ceea ce nu te ucide te face mai puternic, ştergerea completă a necazurilor din viitorul copilului tău îl va lăsa slab sau subdezvoltat. Acest capitol este despre ceea ce am putea numi ipoteza greutăţilor vieţii, care spune că oamenii au nevoie de necazuri, obstacole şi poate chiar traume pentru a atinge cel mai înalt nivel de forţă, împlinire şi dezvoltare personală.

Maxima lui Nietzsche nu poate fi în întregime adevărată, cel puţin nu întotdeauna. Oamenii care sunt ameninţaţi de prezenţa morţii sau care sunt martori la moartea violentă a altora, capătă uneori tulburare de stres post-traumatic (TSPT), o stare care îşi face victima să fie speriată şi supra-reactivă. Oamenii care suferă de această tulburare sunt schimbaţi, uneori pentru totdeauna: ei intră în panică uşor sau se dau bătuţi mai repede când sunt puşi în faţa unei greutăţi mai târziu. Chiar dacă îl luăm la figurat pe Nietzsche (lucru pe care el l-ar fi preferat oricum), cincizeci de ani de cercetare asupra stresului au descoperit că factorii care îl generează sunt în general negativi pentru oameni,[3] contribuind la deprimare, tulburări de anxietate şi la boli cardiovasculare. Aşa că trebuie să fim precauţi când acceptăm ipoteza greutăţilor vieţii. Hai să ne uităm la cercetări ştiinţifice pentru a ne da seama când este benefică această ipoteză şi când este dăunătoare. Răspunsul nu este doar „greutăţi cu anumite limite“. Este o poveste mult mai interesantă, una care ne relevă cum fiinţele umane cresc şi înfloresc şi cum tu (şi copilul tău) puteţi profita de greutăţile cu care vă veţi confrunta în viitor.

Viaţa lui Greg s-a dus de râpă pe 8 aprilie 1999. În acea zi, soţia lui şi cei doi copii în vârstă de patru şi de şapte ani au dispărut. Trei zile i-a luat lui Greg să afle că nu muriseră într-un accident de maşină; Amy luase copiii şi fugise cu un bărbat pe care îl întâlnise la mall cu câteva săptămâni înainte. Cei patru călătoreau prin ţară şi fuseseră văzuţi în câteva oraşe din vestul ţării. Detectivul pe care Greg îl angajase a descoperit repede că omul care îi distrusese viaţa lui Greg îşi ducea traiul înşelând oameni şi furând. Cum era posibil aşa ceva? Greg s-a simţit ca Iov, căruia i se luase într-o singură zi tot ce iubea mai mult. Şi ca şi Iov, nu avea o explicaţie pentru năpasta care se abătuse asupra lui.

Greg,[4] un vechi prieten de-al meu, m-a sunat să vadă dacă eu, în calitate de psiholog, îi puteam explica de ce nevasta lui se lăsase păcălită de un asemenea escroc. Singura explicaţie pe care i-am putut-o da era că omul părea a fi psihopat. Cei mai mulţi psihopaţi nu sunt violenţi (deşi majoritatea ucigaşilor în serie şi a violatorilor în serie sunt psihopaţi). Ei sunt oameni, în mare parte bărbaţi, care nu au emoţii morale, nu au sisteme de ataşament şi nu le pasă de ceilalţi.[5] Dat fiind faptul că nu simt nici un fel de ruşine, le vine uşor să îi manipuleze pe oameni pentru ca aceştia să le dea ceea ce ei vor – bani, sex, încredere. I-am spus lui Greg că dacă acest om era într-adevăr un psihopat, era incapabil de a iubi şi se va plictisi repede de Amy şi de copii. Probabil că Greg îşi va vedea copiii în curând.

Două luni mai târziu, Amy s-a întors. Poliţia i-a dat custodia copiilor lui Greg. Faza de panică a lui Greg trecuse, dar şi căsnicia sa luase sfârşit, iar el a început lungul proces de a-şi reclădi viaţa. Era acum un părinte singur trăind dintr-un salariu de profesor asistent şi avea în faţă ani buni de plăţi pentru avocaţii care îl ajutau să capete custodia copiilor. Nu prea mai avea speranţă că îşi va termina cartea de care depindea

cariera lui academică şi era îngrijorat pentru sănătatea mintală a copiilor săi şi a sa. Ce avea să facă?

L-am vizitat pe Greg câteva luni mai târziu. Era o seară frumoasă de august şi am stat pe veranda lui, iar el mi-a spus despre cum l-a afectat criza aceasta. Era încă îndurerat, dar şi-a dat seama că existau mulţi oameni cărora le păsa de el şi care îl sprijineau. Familiile de la biserica pe care o frecventa îi aduceau mâncare şi îl ajutau cu copiii. Părinţii lui erau pe cale de a-şi vinde casa din Utah ca să se mute la Charlottesville pentru a-l ajuta cu creşterea copiilor. Greg mi-a mai spus că această experienţă i-a schimbat complet perspectiva asupra lucrurilor care contează în viaţă. Atâta vreme cât îi avea pe cei mici, succesul în carieră nu mai era aşa de important. Greg spunea că acum îi trata pe oameni diferit: s-a pomenit că reacţiona la cei din jur cu mai multă simpatie, empatie, dragoste şi iertare. Nu se mai putea supăra din pricina lucrurilor mărunte. Apoi mi-a spus ceva atât de puternic, încât m-am înecat ascultându-l. Referindu-se la ariile solo care sunt inima multor opere, a spus: „Acesta este momentul meu să interpretez aria. Nu vreau să o cânt, nu vreau să am această şansă, dar este acum, aici, şi ce pot să fac? Mă voi ridica la nivelul aşteptărilor?“

Pentru că a încadrat faptele în acest fel, mi-a arătat că deja se ridicase. Cu ajutorul familiei, al prietenilor şi al credinţei religioase, Greg şi-a reconstruit viaţa, a terminat de scris cartea şi doi ani mai târziu a găsit un post mai bun. Când am vorbit cu el recent, mi-a zis că tot se simte rănit de ceea ce s-a întâmplat. Dar mi-a spus că multe dintre schimbările pozitive au persistat şi se bucură mai mult de fiecare zi pe care o petrece cu copiii lui decât înainte de criză.

Zeci de ani, cercetările în psihologie s-au concentrat pe stres şi efectele sale dăunătoare. O problemă majoră din documentaţia acestor cercetări a fost întotdeauna nivelul de suportabilitate – felul în care oamenii abordează nenorocirile, se

apără de daune şi îşi revin la normal. Dar numai în ultimii cincisprezece ani cercetătorii au trecut dincolo de această piedică şi au început să se concentreze pe efectele *benefice* ale stresului acut. Aceste beneficii sunt uneori numite în mod colectiv „dezvoltare posttraumatică“,[6] în contrast direct cu tulburarea de stres posttraumatic. Cercetătorii au studiat oameni care au fost puşi în faţa multor tipuri de necazuri, inclusiv cancer, boli cardiovasculare, SIDA, viol, atac armat, paralizie, infertilitate, incendii, prăbuşiri de avion şi cutremure. Au studiat cum oamenii rezistă în faţa pierderii celor mai puternice ataşamente: copii, soţi(i) sau parteneri şi părinţi. Aceste studii extinse arată că în timp ce traumele, crizele şi tragediile vin în mii de forme, oamenii au de câştigat de pe urma lor în trei moduri principale – cele despre care a vorbit Greg.

Primul beneficiu se referă la faptul că înfruntând o provocare îţi descoperi aptitudini nebănuite şi, observând apariţia acestor aptitudini, îţi schimbi părerea despre tine. Nimeni nu ştie exact cât este capabil să îndure. Ţi-ai putea spune: „Aş muri dacă l-aş pierde pe X“, sau „Nu aş putea niciodată să supravieţuiesc prin ce-a trecut Y“, şi totuşi acestea sunt afirmaţii inventate pe loc de călăreţ, care nu ştie cu adevărat de ce sunt în stare el împreună cu elefantul. În cazul în care chiar îl pierzi pe X sau te găseşti în aceeaşi poziţie ca şi Y, inima ta nu s-ar opri din bătut. Mai degrabă i-ar răspunde lumii aşa cum o vezi şi majoritatea acelor răspunsuri ar fi automate. Oamenii spun adesea că sunt amorţiţi sau pe pilot automat după o pierdere îngrozitoare sau o traumă. Conştientul este foarte schimbat, şi totuşi, corpul continuă să se mişte. După câteva săptămâni revii la un grad relativ de normalitate, în timp ce tu te lupţi să înţelegi pierderea şi schimbarea conştiinţei tale. Ceea ce nu te omoară te face, prin definiţie, un supravieţuitor despre care oamenii vor spune: „Nu aş putea trece niciodată prin ce trece Y“. Una dintre cele mai obişnuite lecţii pe care le învaţă

oamenii de pe urma pierderilor sau a traumelor este că sunt mai puternici decât îşi dau seama şi această apreciere a noilor puteri le dă încredere pentru provocările viitoare. Şi nu doar confabulează despre un veşmânt de argint ţesut în jurul unui nor negru; oamenii care au trecut prin războaie, viol, tabere de concentrare sau pierderi personale traumatizante par a fi vaccinaţi[7] împotriva stresului ce va să vină: ei îşi revin mai uşor, parţial pentru că ştiu că se pot descurca. Liderii religioşi au subliniat adesea tocmai acest beneficiu al suferinţei. După cum spune Paul în Epistola sa către Romani (5:3-4), „Bine ştiind că suferinţa aduce răbdare, şi răbdarea încercare, şi încercarea nădejde". Recent, Dalai Lama a afirmat: „Cel care a îndurat multe suferinţe poate înfrunta cu mai multă tărie încercările decât persoana care nu ştie ce e suferinţa. Din acest punct de vedere, suferinţa poate fi o lecţie bună în viaţă".[8]

A doua clasă de beneficii priveşte relaţiile. Greutăţile vieţii reprezintă un filtru. Când o persoană este diagnosticată cu cancer sau un cuplu pierde un copil, unii prieteni şi membri ai familiei se ridică la nivelul aşteptărilor, încercând să sprijine şi să ajute cum pot. Alţii se întorc cu spatele, probabil nesiguri de ce ar putea să spună sau incapabili să treacă peste disconfortul situaţiei. Dar greutăţile nu separă doar prietenii care sunt lângă tine atunci când îţi este bine de cei adevăraţi; ele întăresc relaţiile şi deschide inimile oamenilor. Adesea simţim dragoste pentru orice persoană de care ne pasă şi de obicei simţim dragoste şi recunoştinţă pentru cei care ne-au îngrijit în timpuri de restrişte. Într-un mare studiu asupra pierderilor, Susan Nolen-Hoeksema şi colegii săi de la Universitatea Stanford au descoperit că unul dintre cele mai comune efecte pe care le are pierderea cuiva drag este că persoana care a suferit pierderea îi apreciază şi îi înţelege mai mult pe ceilalţi oameni dragi din viaţa sa. O femeie din cadrul studiului, al cărei partener murise de cancer, a explicat: „pierderea a îmbunătăţit relaţia mea cu alţi oameni, pentru că am înţeles că timpul este atât de important şi poţi să risipeşti mult efort pe evenimente sau sentimente

nesemnificative".[9] Ca şi Greg, această femeie care a pierdut pe cineva s-a trezit că relaţionează mai frumos şi într-un mod mai puţin răutăcios cu ceilalţi. Trauma pare să anihileze motivaţia de a juca *machiavelicul dinte pentru dinte* (capitolul 3) cu accentul său pe auto-promovare şi competiţie.

Această schimbare în maniera de a te comporta cu oamenii indică al treilea beneficiu: trauma schimbă priorităţile şi filozofiile faţă de prezent (trăieşte fiecare zi din plin) şi faţă de oameni. Cu toţii am auzit poveşti despre oameni bogaţi şi puternici care au suferit o schimbare morală când au fost puşi faţă în faţă cu moartea. Am văzut în scris una dintre cele mai frumoase poveşti de acest gen pe pietrele din afara oraşului Bhubaneswar, unde am petrecut trei luni în 1993, studiind cultura şi moralitatea. Regele Ashoka, după ce a căpătat controlul asupra Imperiului Mauria (în India Centrală), în jurul anului 272 î.e.n., s-a apucat să-şi extindă teritoriile prin noi cuceriri. A avut succes, răpunând şi măcelărind mulţi oameni şi regate din jurul lui. Dar după o victorie sângeroasă asupra oamenilor din Kalinga, lângă ceea ce este acum Bhubaneswar, a fost cuprins de oroare şi remuşcări. S-a convertit la budism, a renunţat la cuceriri ulterioare prin violenţă şi şi-a dedicat viaţa creării unui regat bazat pe justiţie şi respect pentru dharma (legea cosmică a hinduismului şi a budismului). El a scris viziunea sa asupra unei societăţi juste şi reguli pentru un comportament virtuos şi a poruncit ca aceste edicte să fie sculptate în ziduri de piatră de-a lungul regatului. A trimis emisari departe, până şi-n Grecia, pentru a împrăştia viziunea lui despre pace, virtute şi toleranţă religioasă. Convertirea lui Ashoka s-a produs în urma victoriei, nu a greutăţilor vieţii, şi totuşi, oamenii sunt adesea traumatizaţi – după cum arată studiile moderne pe soldaţi[10] – de ideea de a omorî, la fel cum sunt de pericolul de a fi omorâţi. Ca mulţi alţii care au trecut prin dezvoltare post-traumatică, Ashoka a suferit o schimbare profundă. În edictele sale s-a descris că ar fi devenit mai îndurător, mai înţelegător şi mai tolerant cu cei care erau diferiţi faţă de el.

Puţini oameni au şansa de a se transforma din ucigaşi în masă în patroni ai umanităţii, dar mulţi oameni care sunt puşi faţă în faţă cu moartea raportează schimbări ale valorilor şi ale perspectivei. Un diagnostic de cancer este adesea descris, în retrospecţie, ca un semnal de alarmă, un semnal din partea realităţii sau un punct de întoarcere. Mulţi oameni se gândesc să-şi schimbe cariera sau să petreacă mai puţin timp la serviciu. Realitatea la care se trezesc adesea este că viaţa reprezintă un dar pe care ei l-au luat ca atare şi că oamenii contează mai mult decât banii. *Poveste de Crăciun* a lui Charles Dickens surprinde un adevăr profund despre efectele pericolului morţii: câteva minute cu fantoma „Crăciunului care va să vină" îl convertesc pe Scrooge, zgârcitul absolut, într-un om generos care se bucură de familia sa, de angajaţii săi şi de necunoscuţii care trec pe lângă el pe stradă.

Nu vreau să laud virtuţile suferinţei, să o prescriu tuturor sau să minimalizez imperativul moral de a o reduce când ne stă în putere. Nu vreau să ignor durerea care apare cu fiecare diagnostic de cancer, împrăştiind teamă în rândurile rudelor şi prietenilor. Vreau doar să spun că suferinţa nu este întotdeauna rea pentru toată lumea. De obicei există ceva bun amestecat cu ceva rău, şi cei care îl găsesc obţin ceva foarte preţios: o cheie spre dezvoltare spirituală şi morală. După cum a scris Shakespeare:

Ce dulce-i câteodată nenorocul!
E ca înveninata broască slută
Purtând o nestemată-n scăfârlie.[11]

Chiar trebuie să suferim?

Ipoteza greutăţilor vieţii are o versiune mai slabă şi una mai puternică. Versiunea slabă spune că greutăţile vieţii pot duce la dezvoltare, putere, bucurie şi auto-îmbunătăţire prin cele trei mecanisme ale dezvoltării posttraumatice descrise

mai înainte. Versiunea slabă este sprijinită serios de cercetări, dar are puţine implicaţii clare asupra modului în care ar trebui să ne trăim viaţa. Versiunea puternică a ipotezei este puţin mai neliniştitoare: ea spune că oamenii *trebuie* să treacă prin greutăţi pentru a se dezvolta, unele niveluri de dezvoltare şi creştere fiind accesibile numai celor care au trecut prin dificultăţi imense. Dacă versiunea puternică a ipotezei este validă, ea are implicaţii profunde asupra felului cum ar trebui să ne ducem viaţa şi să ne structurăm societatea. Înseamnă că ar trebui să ne asumăm mai multe riscuri şi să suferim mai multe înfrângeri. Înseamnă că, probabil, ne protejăm copiii periculos de mult, îi ţinem într-o siguranţă monotonă şi le dăm prea multe sfaturi, protejându-i astfel de „incidentele critice"[12] care i-ar ajuta să crească puternici şi să aibă prietenii strânse. Înseamnă că societăţile eroice, care se tem de dezonoare mai mult decât de moarte sau societăţile care se chinuie cu războaiele ar putea produce fiinţe umane mai bune decât poate să o facă o lume a păcii şi prosperităţii, în care aşteptările oamenilor sunt atât de mari, încât ei se dau în judecată unul pe altul pentru „daune morale".

Dar este oare versiunea puternică valabilă? Oamenii spun adesea că au fost profund schimbaţi de adversitate şi totuşi cercetătorii au descoperit prea puţine dovezi de schimbare a personalităţii în urma unor greutăţi. Scorurile testelor de personalitate sunt destul de stabile de-a lungul câtorva ani, chiar şi pentru oameni care raportează că s-au schimbat mult între timp.[13] Într-unul dintre puţinele studii care au încercat să verifice rapoartele de dezvoltare prin intervievarea prietenilor pe care îi aveau subiecţii, prietenii au observat mult mai puţine schimbări decât au raportat subiecţii.[14]

Aceste studii au căutat însă schimbarea în locuri greşite. Adesea, psihologii abordează personalitatea prin măsurarea trăsăturilor de bază, adică a celor „cinci mari": nevrotismul, extroversiunea, deschiderea spre noi experienţe, amabilitatea (căldură) şi conştiinciozitatea.[15] Aceste trăsături sunt date

despre elefant, despre reacţiile automate ale unei persoane la diverse situaţii. Ele sunt destul de asemănătoare la gemenii identici crescuţi separat, indicând faptul că sunt influenţate parţial de gene, deşi mai sunt modificate şi de schimbările de condiţie a vieţii sau de rolurile pe care le joacă, cum ar fi cel de părinte.[16] Dar psihologul Dan McAdams a sugerat că există trei niveluri ale personalităţii[17] dintre care i s-a dat prea multă atenţie nivelului fundamental al trăsăturilor de bază. Un al doilea nivel, „adaptări caracteristice", include ţelurile personale, mecanismele de apărare şi supravieţuire, valorile, credinţele şi grijile specifice vârstei (cum ar fi cele ale unui nou părinte sau ale pensionării), pe care oamenii şi le dezvoltă pentru a reuşi în rolurile lor specifice şi de nişă. Aceste adaptări sunt influenţate de trăsăturile de bază – o persoană care este nevrotică va avea mai multe mecanisme de apărare, o persoană extrovertită se va baza mai mult pe relaţiile sociale. Dar la acest nivel de mijloc, trăsăturile de bază ale persoanei sunt amestecate cu caracteristicile mediului şi cu vârsta persoanei. Când aceste date se schimbă – cum ar fi pierderea soţului (soţiei) – calităţile de adaptare ale persoanei se modifică. Poate că elefantul se schimbă greu, dar elefantul şi călăreţul, lucrând împreună găsesc noi modalităţi de a se descurca.

Al treilea nivel al personalităţii este cel al „poveştii vieţii". Oamenii din orice cultură sunt fascinaţi de poveşti; le ţes oricând au ocazia. (Vezi stelele alea şapte? Au fost odată ca niciodată şapte surori...) Nu este diferit de viaţa noastră. Nu ne putem abţine de la a crea ceea ce McAdams descrie ca „o poveste în continuă evoluţie care integrează un trecut reconstruit, un prezent perceput şi un viitor anticipat într-un mit al vieţii coerent şi vitalizant."[18] În timp ce nivelul cel mai jos al personalităţii este în principal cel al elefantului, povestea vieţii este scrisă de călăreţ. Îţi creezi propria poveste, în conştiinţă, în funcţie de cum îţi interpretezi comportamentul şi de cuvintele

celorlalţi despre tine. Povestea vieţii nu este lucrarea unui istoric – adu-ţi aminte că la motivele adevărate ale comportamentului tău călăreţul nu are acces – este mai mult ca o lucrare de ficţiune istorică cu referire la evenimente reale legate prin dramatizări şi interpretări care pot sau nu să fie în conformitate cu ceea ce s-a întâmplat.

Din această perspectivă a celor trei niveluri, motivul pentru care greutăţile ar putea fi necesare pentru o dezvoltare umană optimă devine clar. Majoritatea ţelurilor pe care oamenii le urmăresc în viaţă la nivelul adaptărilor caracteristice se pot împărţi – după cum a descoperit psihologul Robert Emmons[19] – în patru categorii: muncă şi realizări, relaţii şi intimitate, religie şi spiritualitate, şi continuitate (să laşi o moştenire în urma ta şi să contribui cumva la societate). În timp ce este bine ca tu să ai nişte scopuri pe care le urmăreşti, nu toate scopurile sunt egale. Oamenii care se străduiesc cel mai mult să obţină realizări şi avuţie sunt mai puţin fericiţi, a descoperit Emmons, în medie, decât cei care se concentrează asupra realizărilor din celelalte trei categorii.[20] Motivul ne duce iar la capcanele fericirii şi la consumul vizibil (vezi capitolul 5): fiinţele umane au fost modelate de procesele de evoluţie pentru a urmări succesul, nu fericirea, astfel încât oamenii urmăresc entuziasmaţi scopuri care îi va ajuta să câştige prestigiu în competiţiile cu suma zero. Victoria în acest fel de competiţii te face să te simţi bine, dar nu oferă o plăcere durabilă, şi ridică ştacheta pentru viitoarele succese.

Când tragedia loveşte, te dă jos de pe banda de alergat şi te forţează să iei o decizie: să te urci din nou pe ea şi să-ţi continui treaba ca de obicei, sau să încerci altceva? Există o fereastră temporală – doar câteva săptămâni sau luni după ce se petrece tragedia – în care eşti mai deschis la lucruri noi. În acest timp, scopurile de realizare profesională îşi pierd farmecul, ajungând uneori să pară inutile. Dacă te îndrepţi spre un alt ţel – familie, religie sau ajutorarea altora – optezi pentru consumul invizibil

şi plăcerile derivate din acesta nu sunt supuse întotdeauna efectului de adaptare. Urmărirea acestor scopuri duce la mai multă fericire, dar la mai puţini bani, de obicei. Mulţi oameni îşi schimbă scopurile la apariţia adversităţii, hotărându-se să muncească mai puţin şi să se joace şi să iubească mai mult. Dacă acţionezi în acele prime luni – faci ceva pentru a-ţi modifica viaţa de zi cu zi – atunci schimbările s-ar putea să persiste. Dar dacă nu faci decât să iei o hotărâre („Nu trebuie să uit niciodată noua mea perspectivă asupra vieţii."), atunci vei aluneca rapid spre vechile obiceiuri şi vechile scopuri. Călăreţul poate avea oarecare influenţă la intersecţiile vieţii, dar elefantul este cel care are de-a face cu viaţa de zi cu zi, răspunzând automat la mediul înconjurător. Adversitatea este necesară pentru dezvoltarea personală, pentru că te forţează să-ţi încetineşti goana pe cărarea vieţii, permiţându-ţi să vezi cărările care se desprind de drumul principal şi să te gândeşti la locul unde vrei tu să ajungi cu adevărat.

La al treilea nivel al personalităţii, nevoia pentru adversitate este şi mai evidentă: ai nevoie de material interesant pentru a scrie o povestire bună. McAdams spune că poveştile sunt „în mod fundamental, despre vicisitudinile intenţiilor omeneşti organizate în timp".[21] Nu poţi avea o poveste bună a vieţii tale fără vicisitudini, şi în cazul în care cel mai interesant moment a fost cel în care părinţii tăi au refuzat să-ţi cumpere o maşină sport când ai împlinit şaisprezece ani, nimeni nu va dori să-ţi citească memoriile. În miile de poveşti despre vieţile oamenilor pe care le-a adunat McAdams, câteva sunt asociate cu bunăstarea. De exemplu, în „povestea angajamentului," protagonistul are o familie care îl sprijină, este sensibilizat timpuriu la suferinţele altora, este ghidat de o ideologie personală clară şi convingătoare, şi transformă un eşec, o greşeală sau o criză într-un lucru pozitiv, totul având un final fericit, incluzând adesea apariţia unor noi ţeluri care vizează şi ajutorarea celorlalţi. Viaţa lui Buddha este un exemplu clasic.

Pe de altă parte, povestea vieţii unor oameni prezintă o secvenţă a „contaminării“, în care evenimente emoţionale pozitive se năruie şi totul se strică. Oamenii care spun astfel de poveşti sunt, nu în mod surprinzător, mai pasibili de a fi depresivi.[22] Într-adevăr, o parte din patologia acestei boli este că, în timp ce stăruie asupra unor lucruri, persoana depresivă îşi prelucrează firul narativ al vieţii folosind uneltele triadei negative a lui Beck: sunt rău, lumea este rea şi viitorul meu este întunecat (vezi capitolul 3). Deşi adversitatea care nu este depăşită poate crea o poveste deprimant de cenuşie, ea ar putea fi necesară pentru o poveste semnificativă.

Ideile lui McAdams sunt profunde şi importante pentru înţelegerea dezvoltării post-traumatice. Cele trei niveluri ale personalităţii formulate de el ne permit să ne gândim la *coerenţa* dintre ele. Ce se întâmplă când cele trei niveluri ale personalităţii nu se potrivesc? Imaginaţi-vă o femeie ale cărei trăsături de bază sunt căldura şi comunicativitatea, dar care se străduieşte să obţină succesul într-o carieră care nu-i oferă multe ocazii de a fi în contact direct cu oamenii şi a cărei poveste a vieţii este cea a unui artist ce a fost obligat de părinţi să aleagă o carieră practică. Este o încurcătură de poveşti şi motive, şi s-ar putea ca numai prin adversitate să fie în stare să facă schimbări radicale pentru a obţine coerenţă între niveluri. Psihologii Ken Sheldon şi Tim Kasser au descoperit că oamenii care sunt sănătoşi mintal şi fericiţi au un grad mai mare de „coerenţă verticală“ a scopurilor lor – adică, scopurile pe termen lung (de nivel înalt) şi scopurile imediate (de nivel scăzut) se potrivesc atât de bine, încât urmărirea scopurilor imediate sprijină urmărirea scopurilor pe termen lung.[23]

Trauma sfărâmă adesea sistemele de convingeri şi le răpeşte oamenilor simţul însemnătăţii. Făcând acest lucru, îi forţează pe oameni să adune bucăţile şi să le lipească. Adesea fac acest lucru folosindu-se de Dumnezeu sau de un alt scop mai măreţ

ca principiu unificator.[24] Londra şi Chicago au profitat de marile incendii prin care au trecut pentru a se reface şi a se transforma în oraşe mai măreţe şi mai impunătoare. Oamenii profită şi ei adesea de astfel de ocazii, reconstruindu-şi solid acele părţi ale vieţii pe care nu le-ar fi destrămat în mod voluntar. Când oamenii raportează că s-au dezvoltat după ce au avut de-a face cu greutăţi, ei ar putea încerca să descrie un nou simţ al coerenţei interioare. Această coerenţă ar putea fi inobservabilă de către unii prieteni, dar prezintă o senzaţie de schimbare, forţă şi înţelepciune interioară.[25]

Binecuvântaţi sunt cei care înţeleg

Când lucruri rele li se întâmplă oamenilor buni, avem o problemă. Probabil că ştim conştient că viaţa este nedreaptă, dar în mod inconştient vedem lumea prin lentilele reciprocităţii (capitolul 3). Căderea unui om rău (după judecata noastră subiectivă şi moralistă) nu este ceva uimitor: a meritat-o din plin. Dar când victima era virtuoasă, ne chinuim să înţelegem această tragedie. La un nivel intuitiv, cu toţii credem în karma, noţiunea hindusă că oamenii culeg ceea ce seamănă. Psihologul Mel Lerner a demonstrat că suntem atât de motivaţi să credem că oamenii primesc ceea ce merită şi merită ceea ce primesc, încât vom învinui adesea victima tragediei, mai ales când nu putem obţine justiţie prin pedepsirea răufăcătorului sau prin compensarea victimei.[26]

În experimentele lui Lerner, nevoia disperată de a înţelege evenimentele poate duce oamenii la concluzii imprecise (cum ar fi faptul că o femeie „a ademenit“ un violator), dar, în general, capacitatea de a înţelege tragedia şi găsirea beneficiului în aceasta este cheia dezvoltării post-traumatice.[27] Când trauma loveşte, oamenii găsesc cheia acesteia atârnând la gâtul lor cu instrucţiunile scrise pe ea. Alţii sunt lăsaţi să se descurce singuri şi nu se descurcă aşa de bine. Psihologii au acordat mult timp şi efort pentru a-şi da seama cine beneficiază de pe urma

traumei şi cine este strivit pur şi simplu de aceasta. Răspunsul cuprinde deja cunoscuta injustiţie a vieţii: optimiştii au şanse de a beneficia de pe urma traumelor mai mult decât pesimiştii.[28] Optimiştii sunt, în general, oamenii care au câştigat la loteria corticală: ei au un nivel al fericirii foarte înalt, de obicei privesc partea bună a lucrurilor şi găsesc partea plină a paharului cu uşurinţă. Viaţa are o modalitate de a face bogaţii şi mai bogaţi, iar fericiţii şi mai fericiţi.

Când criza loveşte, oamenii au trei modalităţi principale de a o aborda[29]: abordare activă (luând măsuri directe pentru a rezolva problema), reevaluare (lucrând pe dedesubt, punând ordine în gânduri şi căutând partea plină a paharului) şi abordare prin evitare (încercând să-şi estompeze reacţiile emoţionale prin negarea sau evitarea evenimentelor sau prin consumul de alcool, droguri sau alte distracţii). Oamenii care au o trăsătură de bază de optimism (nivelul 1 la McAdams) tind să dezvolte un stil de abordare (nivelul 2 la McAdams) care alternează între abordare activă şi reevaluare. Optimiştii se aşteaptă ca eforturile lor să dea roade, aşa că ţintesc spre rezolvarea problemei. Dar dacă eşuează, ei se aşteaptă ca lucrurile să se îndrepte oricum spre bine, aşa că nu au ce face decât să caute posibilele beneficii. Când le descoperă, ei scriu un nou capitol din povestea vieţii lor (nivelul 3 la McAdams), o povestire despre dezvoltarea continuă şi depăşirea obstacole. Pe de altă parte, oamenii care au un stil afectiv negativ (cu mai multă activitate în partea dreaptă a cortexului frontal decât în cea stângă) trăiesc într-o lume cu mult mai multe ameninţări şi au mai puţină încredere că pot reuşi să le învingă. Ei dezvoltă un stil de abordare care se bazează mai mult pe evitare şi pe alte mecanisme defensive. Ei se străduie mai degrabă să treacă peste durere decât să rezolve problemele, astfel încât de cele mai multe ori, acestea se înrăutăţesc. Învăţând că lumea este nedreaptă şi de necontrolat şi că adesea lucrurile se înrăutăţesc în loc să se rezolve, ei ţes o

întâmplare negativă care contaminează întreaga poveste a vieţii lor.

Dacă eşti un pesimist, probabil că te simţi puţin mohorât chiar în acest moment. Dar nu dispera! Cheia către dezvoltare nu este optimismul în sine, raţionalizarea este lucrul pe care optimiştii îl găsesc uşor de realizat. Dacă găseşti un mod de a raţionaliza greutăţile şi de a învăţa lecţii constructive din ele, poţi să beneficiezi şi tu de pe urma lor. Poţi învăţa acest lucru citind cartea lui Jamie Pennebaker, *Opening Up*[30]. Pennebaker şi-a început cercetarea studiind relaţia dintre traumă, cum ar fi un abuz sexual în copilărie, şi problemele de sănătate din viitor. Trauma şi stresul sunt, de obicei, foarte rele pentru oameni şi Pennebaker s-a gândit că auto-dezvăluirea – discuţia cu prieteni sau cu terapeuţi – ar putea ajuta trupul şi mintea. Una dintre ipotezele lui timpurii a fost că traumele ruşinoase, cum ar fi violul (comparativ cu un atac non-sexual) sau pierderea soţiei în urma unei sinucideri (şi nu, de exemplu, din cauza unui accident de maşină) ar cauza o îmbolnăvire mai gravă, pentru că oamenii ar fi mai puţin deschişi la a vorbi despre aceste lucruri. S-a dovedit însă că natura traumei este irelevantă. Ceea ce contează este ce fac oamenii după aceea: cei care vorbesc cu prieteni sau cu un grup de sprijin sunt scutiţi în mare parte de efectele devastatoare asupra sănătăţii.

Odată ce Pennebaker a descoperit legătura dintre dezvăluire şi sănătate, a făcut următorul pas în procesul ştiinţific şi a încercat să creeze beneficii de sănătate prin a-i face pe oameni să-şi dezvăluie secretele. Pennebaker i-a rugat pe oameni să scrie despre „cel mai supărător sau traumatizant eveniment al vieţii lor“, preferabil un moment despre care nu au vorbit cu alţi oameni în detaliu. Le-a dat multe hârtii şi i-a rugat să scrie încontinuu timp de 15 minute, timp de 4 zile consecutive. Un grup de subiecţi de control a fost rugat să scrie despre alt subiect (de exemplu, despre casă sau despre o zi obişnuită din viaţa lor) în acelaşi interval de timp. În fiecare dintre studiile

sale, Pennebaker a obţinut permisiunea subiecţilor de a le verifica documentele medicale la un moment dat în viitor. Apoi a aşteptat un an şi a observat cât de des s-au îmbolnăvit oamenii din fiecare grup. Cei care şi-au descris traumele au fost la doctor sau la spital de mai puţine ori în anul următor dezvăluirii. Eu nu am crezut acest rezultat când am auzit pentru prima dată despre el. Cum se poate ca o oră de scris să ţină departe gripa şase luni mai târziu? Rezultatele lui Pennebaker păreau să sprijine o noţiune freudiană demodată despre catharsis: oamenii care-şi exprimă emoţiile, care se descarcă sau se „eliberează de povara secretelor“ sunt mai sănătoşi. Pentru că am studiat odată în profunzime lucrările despre ipoteza catharsisului, ştiam că nu există nicio dovadă despre el.[31] Descărcarea emoţională mai mult îi înfurie pe oameni decât să-i calmeze.

Pennebaker a descoperit că nu este vorba de descărcare; este vorba despre înţelegere. Oamenii din studiile sale care s-au folosit de scris pentru a da frâu liber emoţiilor nu au beneficiat de nimic. Oamenii care au demonstrat că înţeleg cauzele şi consecinţele evenimentului din prima zi de scris nu au beneficiat nici ei de nimic, pentru că deja înţeleseseră cum stau lucrurile. Însă cei care au făcut *progrese* de-a lungul celor patru zile şi care au demonstrat o înţelegere progresivă, au beneficiat de o sănătate sporită în anul următor. În studii ulterioare, Pennebaker i-a făcut pe oameni să cânte sau să danseze pentru a-şi exprima emoţiile, dar aceste activităţi de exprimare a sentimentelor nu au produs nici ele vreun rezultat pozitiv.[32] Trebuie să foloseşti cuvinte şi cuvintele trebuie să te ajute să creezi o poveste plină de înţelesuri. Dacă poţi scrie o asemenea poveste, poţi beneficia de reevaluare (unul dintre cele două stiluri de abordare benefice) chiar şi timp de mulţi ani după evenimentul în cauză. Poţi închide un capitol al vieţii tale care încă era deschis, îţi afecta gândurile şi te împiedica să progresezi.

Oricine, deci, poate lua partea bună din greutăţile cu care se confruntă, chiar dacă un pesimist va trebui să facă mai mulţi paşi, nişte paşi conştienţi, iniţiaţi de călăreţ pentru a ghida elefantul uşurel în direcţia potrivită. Primul pas este să faci tot ceea ce poţi pentru a-ţi corecta stilul cognitiv, înainte ca trauma să apară. Dacă eşti un pesimist ar trebui să te gândeşti la a începe să meditezi, să faci terapie cognitivă sau chiar să iei Prozac. Toate trei te vor face să fii mai puţin tentat să stărui asupra lucrurilor negative, mai capabil să îţi direcţionezi gândirea într-o direcţie pozitivă şi, deci vei fi mai capabil să suporţi greutăţi în viitor, să găseşti înţeles în ele şi să te dezvolţi datorită lor. Al doilea pas este să îţi preţuieşti şi să-ţi cultivi reţeaua socială de sprijin. Având una sau două relaţii apropiate îi ajută pe adulţi şi pe copii (şi pe macaci) să înfrunte ameninţările. Să ai prieteni de încredere care ştiu să asculte poate fi de mare ajutor în raţionalizarea şi în găsirea înţelesurilor. Al treilea pas, credinţa religioasă şi practicarea ei pot ajuta creşterea şi prin încurajarea directă a raţionalizării (religiile oferă poveşti şi scheme interpretative pentru pierderi şi crize), şi prin sprijin social crescut (persoanele religioase formează relaţii prin comunităţile lor, iar mulţi au o relaţie cu Dumnezeu). O parte a beneficiilor religiozităţii[33] se datorează, probabil, faptului că multe religii încurajează confesiunea şi dezvăluirea zbaterilor interioare, fie către Dumnezeu, fie către o autoritate religioasă.

Şi, în final, indiferent cât de bine sau slab eşti pregătit când te lovesc necazurile, la un moment dat în lunile ulterioare scoate o foaie de hârtie şi începe să scrii. Pennebaker sugerează[34] să scrii continuu 15 minute pe zi, timp de câteva zile. Nu redacta şi nu te cenzura; nu te îngrijora asupra gramaticii sau structurii propoziţiilor; doar scrie. Scrie despre ce s-a întâmplat, despre cum te simţi şi *de ce* te simţi în acest fel. Dacă urăşti scrisul, poţi să vorbeşti într-un reportofon. Lucrul vital este să îţi scoţi la suprafaţă gândurile şi sentimentele fără să le impui o anumită ordine – dar într-un asemenea

fel încât, după câteva zile, o ordine anume să poată apărea de la sine. Înainte de a-ţi termina ultima şedinţă, asigură-te că ai făcut tot ce-ţi stă în putinţă pentru a răspunde cât mai bine la două întrebări: De ce s-a întâmplat acest lucru? Ce lucru bun aş putea învăţa din acest eveniment?

Există un anotimp pentru orice

Dacă ipoteza greutăţilor este adevărată şi dacă mecanismul beneficiului are ceva de-a face cu raţionalizarea şi crearea unei legături coerente între cele trei niveluri ale personalităţii, atunci ar trebui să existe un moment în viaţă când greutăţile vor fi mai mult sau mai puţin benefice. Probabil că versiunea puternică a ipotezei este adevărată numai în anumite perioade ale vieţii?

Există multe motive care ne fac să credem că în special copiii sunt vulnerabili la greutăţi. Genele ghidează dezvoltarea creierului în copilărie, dar această dezvoltare este afectată şi de contextul mediului înconjurător, iar unul dintre cei mai importanţi factori generali este nivelul de siguranţă *versus* o posibilă ameninţare. Educarea corectă poate ajusta sistemul de ataşament pentru a face un copil să fie mai aventuros; mai mult, dincolo de aceste efecte, dacă mediul de viaţă al unui copil pare sigur şi controlabil, atunci acesta va dezvolta (în medie) un stil afectiv pozitiv şi va fi mai puţin nevrotic ca adult.[35] Dar dacă mediul oferă ameninţări zilnice incontrolabile (din partea prădătorilor, bătăuşilor sau a violenţei întâmplătoare), atunci creierul copilului va fi schimbat, setat pentru a fi mai puţin încrezător şi mult mai vigilent.[36] Având în vedere că majoritatea oamenilor din naţiunile occidentale trăiesc în lumi sigure în care optimismul şi motivaţiile abordărilor de obicei dau roade, şi având în vedere că majoritatea oamenilor care fac tratament prin psihoterapie au nevoie să fie mai relaxaţi şi nu mai angoasaţi (capitolul 2), probabil că cel mai bine pentru copii este să dezvolte stiluri afective pozitive sau să-şi stabilească cele mai înalte marje (PF din

capitolul 5) pe care le permit genele lor. Este puţin probabil ca greutăţile majore să aibă vreun efect benefic asupra copiilor. (Pe de altă parte, copiii sunt uimitor de rezistenţi şi nu sunt afectaţi uşor de evenimente unice, chiar şi de un abuz sexual, cum cred majoritatea oamenilor.[37] Stările cronice sunt mult mai importante.) Bineînţeles, copiii au nevoie de limite pentru a învăţa auto-controlul şi au nevoie de multe eşecuri pentru a învăţa că succesul necesită multă muncă şi perseverenţă. Copiii ar trebui să fie protejaţi, dar nu alintaţi.

Lucrurile ar putea sta altfel la adolescenţi. Copiii mai mici cunosc câteva poveşti despre sine, dar încercarea activă şi cronică de a integra trecutul, prezentul şi viitorul într-o naraţiune coerentă începe pe la mijlocul sau sfârşitul adolescenţei.[38] Această afirmaţie este sprijinită de un fapt curios despre memoria autobiografică care se numeşte „saltul memoriei". Când persoanele de peste 30 de ani sunt rugate să menţioneze cele mai importante momente ale vieţii lor, îşi vor aminti în mod disproporţionat evenimente care s-au petrecut între cincisprezece şi douăzeci şi cinci de ani.[39] Aceasta este vârsta când viaţa unei persoane înfloreşte – prima dragoste, facultatea, dezvoltarea intelectuală, traiul şi poate călătorii independent de părinţi – şi este momentul când tinerii (cel puţin în ţările occidentale) iau hotărârile care le vor schimba complet viaţa. Dacă există o perioadă specială pentru formarea identităţii, o perioadă când evenimentele din viaţa omului vor avea efect asupra restului poveştii vieţii lui, aceasta este. Astfel că, greutăţile, dacă sunt înfrânte complet, au cel mai bun efect la sfârşitul adolescenţei şi la începutul vârstei de douăzeci de ani.

Nu putem realiza în mod etic experimente care să inducă traume la diferite vârste, dar într-un fel viaţa a realizat deja aceste experimente pentru noi. Unele dintre cele mai importante evenimente ale secolului douăzeci – Marea Depresie, al Doilea Război Mondial – i-au lovit pe oameni la vârste diferite, şi sociologul Glen Elder[40] a înfăptuit nişte analize elegante

ale datelor, pe o durată lungă de timp (colectate de la aceiaşi oameni în decade diferite) pentru a afla de ce unii au înflorit şi alţii au fost răpuşi de greutăţi. Elder şi-a rezumat descoperirile astfel: „Există o linie narativă în toată munca mea de până acum. Evenimentele nu au însemnătate în sine. Semnificaţia lor este derivată din interacţiunile dintre oameni, grupuri şi din experienţa însăşi. Copiii care au îndurat situaţii foarte neplăcute de obicei au trecut cu bine peste ele".[41] Elder a descoperit că multe lucruri depind de familia persoanei în cauză şi de gradul ei de integrare socială: copiii şi adulţii care au trecut prin crize în timp ce erau bine integraţi într-un grup social şi o reţea socială puternică s-au descurcat mult mai bine şi aveau mai multe şanse de a deveni mai puternici şi mai sănătoşi din punct de vedere mental decât cei care au trecut prin mari greutăţi fără a avea sprijin social puternic. Reţelele sociale nu numai că reduc suferinţa, ci oferă şi o cale de acces către găsirea unor scopuri şi semnificaţii în viaţă (după cum a concluzionat Durkheim în studiile lui despre sinucidere[42]). De exemplu, greutăţile comune ale Marii Depresii le-au oferit multor tineri ocazia să contribuie foarte mult la viaţa familiei prin acceptarea unei slujbe care îi plătea câţiva dolari pe săptămână. Nevoia oamenilor de a se coaliza ca naţiune pentru a lupta în al Doilea Război Mondial pare să-i fi făcut pe cei care au fost implicaţi mai responsabili şi mai preocupaţi de comunitatea civică, cel puţin în Statele Unite, chiar dacă nu au jucat nici un rol direct în război.[43]

Există însă o limită de timp pentru primele greutăţi. Elder spune că viaţa începe să se „cristalizeze" cam pe la sfârşitul anilor douăzeci. Chiar şi bărbaţii tineri care nu se descurcaseră prea bine înainte de a servi în armată în timpul celui de-al Doilea Război Mondial şi-au întors norocul în favoarea lor după aceea, dar oamenii care au fost puşi în faţa primului test de viaţă după ce au împlinit treizeci de ani (de exemplu, lupta în război sau ruinarea financiară în timpul Marii Depresii),

erau mai puţin imuni şi mai puţin pasibili de a creşte prin aceste experienţe. Aşa că greutăţile ar putea fi cu adevărat benefice pentru oamenii care se află la sfârşitul adolescenţei şi la începutul anilor douăzeci.

Munca lui Elder este plină de atenţionări că acţiunea stă în interacţiuni – adică, modul în care personalitatea ta unică interacţionează cu detaliile unui eveniment şi contextul lui social pentru a produce un rezultat specific şi adesea neaşteptat. Într-un domeniu al cercetării cunoscut sub numele de „dezvoltarea de-a lungul vieţii“[44] există câteva reguli simple de forma „X cauzează Y“. Nimeni, aşadar, nu poate propune un curs al vieţii ideal cu probleme atent programate ca să fie benefice pentru toată lumea. Putem spune însă că pe mulţi oameni, mai ales pe cei care au trecut peste mari greutăţi când aveau douăzeci de ani, greutăţile i-au făcut mai puternici, mai buni şi chiar mai fericiţi decât ar fi fost fără ele.

Eroare şi înţelepciune

Mă aştept că atunci când voi avea copii nu voi fi diferit de alţi părinţi care ar dori să redacteze dinainte scrisul de pe fruntea acestora şi să scoată toate necazurile din povestea vieţii lor. Chiar dacă aş fi convins că o traumă prin care trece la vârsta de douăzeci şi patru de ani o va învăţa pe fiica mea o lecţie importantă şi o va face o persoană mai bună, m-aş gândi: Păi, de ce nu pot eu să o învăţ direct toate acele lecţii? Nu este vreo modalitate prin care poate să profite de beneficii fără a plăti costurile? Dar un sfat înţelept foarte răspândit în lume spune că, de fapt, cele mai importante lecţii ale vieţii nu pot fi predate. Marcel Proust a spus:

> *Nu primim înţelepciunea, trebuie să o descoperim singuri după o călătorie prin sălbăticie pe care nimeni altcineva nu o poate face pentru noi, de care nimeni nu ne poate salva, pentru că*

înţelepciunea noastră este punctul de vedere cu care sfârşim a privi lumea.[45]

Cercetări recente asupra înţelepciunii dovedesc că Proust avea dreptate. Cunoaşterea vine sub două forme majore: explicită şi tacită. Cunoaşterea explicită înseamnă toate datele pe care le ştii şi le poţi reda independent de context. Oriunde aş fi în lume, ştiu că Sofia este capitala Bulgariei. Cunoaşterea explicită este predată direct la şcoală. Călăreţul o adună şi o organizează pentru a o folosi în raţionalizări ulterioare. Dar înţelepciunea este bazată – după părerea lui Robert Sternberg,[46] un distins cercetător al înţelepciunii – pe „cunoaştere tacită". Cunoaşterea tacită este procedurală (este „ştiind cum" mai degrabă decât „ştiind că"), se obţine fără ajutorul direct al celorlalţi şi este legată de ţelurile pe care persoana în cauză le preţuieşte. Cunoaşterea tacită este la elefant. Sunt abilităţile pe care le adună elefantul, treptat, din experienţa de viaţă. Depinde de context: nu există un set universal de reguli optime de a termina o relaţie romantică, de a consola un prieten sau de a rezolva o divergenţă morală.

Înţelepciunea, spune Sternberg, este cunoaşterea tacită care îi permite unei persoane să echilibreze două seturi de lucruri. În primul rând, oamenii înţelepţi sunt în stare să echilibreze nevoile lor personale cu cele ale celorlalţi şi cu nevoile oamenilor sau lucrurilor care se află în afara razei de interacţiune imediată (de exemplu: instituţii, mediul înconjurător sau oameni care pot fi afectaţi mai târziu în mod negativ). Oamenii ignoranţi văd totul în alb şi negru – se bazează foarte tare pe mitul răului pur – şi sunt puternic influenţaţi de propriul lor interes. Înţelepţii pot vedea lucrurile şi din punctul de vedere al altora, pot aprecia nuanţele de gri şi apoi pot alege sau indica un curs de acţiune care este benefic pentru toată lumea, pe termen lung. În al doilea rând, oamenii înţelepţi sunt capabili de a echilibra trei răspunsuri la situaţii: adaptarea (schimbarea

sinelui în funcţie de mediul înconjurător), modelarea (schimbarea mediului înconjurător) şi selecţia (alegerea de a se muta într-un nou mediu de viaţă). Această a doua echilibrare corespunde oarecum cunoscutei „rugăciuni pentru seninătate": *„Doamne, dă-mi seninătatea de a accepta lucrurile pe care nu le pot schimba, curajul de a schimba ceea ce pot schimba şi înţelepciunea de a cunoaşte diferenţa dintre cele două."*[47] Dacă ştii deja această rugăciune, atunci o ştie şi călăreţul tău (explicit). Dacă trăieşti această rugăciune, atunci şi elefantul tău o ştie (tacit) şi eşti un înţelept.

Ideile lui Sternberg indică motivul pentru care părinţii nu-i pot învăţa înţelepciunea în mod direct pe copiii lor. Cel mai bun lucru pe care l-ar putea face este să le ofere o varietate de experienţe de viaţă care îi vor ajuta să obţină cunoaştere tacită într-o varietate de domenii ale vieţii. Părinţii mai pot modela înţelepciunea în propriile lor vieţi şi îi pot încuraja cu blândeţe pe copii să se gândească la situaţii, să privească şi punctele de vedere ale celorlalţi şi să fie echilibraţi în momentele provocatoare. Păzeşte-ţi copiii când sunt mici, spun eu, dar dacă această protecţie continuă şi în timpul adolescenţei şi apoi după ce au împlinit de mult douăzeci de ani, s-ar putea să ţii deoparte nu numai durerea, ci şi înţelepciunea şi dezvoltarea. Suferinţa îi face adesea pe oameni mai plini de compasiune, ajutându-i să obţină un echilibru între sine şi ceilalţi. Suferinţa duce de multe ori la abordarea activă (modelarea lui Sternberg), abordarea reevaluativă (adaptarea lui Sternberg) sau la schimbări de planuri ori de direcţie în viaţă (selecţia lui Sternberg). Dezvoltarea post-traumatică implică de obicei şi dezvoltarea înţelepciunii.

Versiunea puternică a ipotezei greutăţilor poate fi adevărată, dar numai dacă adăugăm multe avertismente: pentru ca greutăţile să fie benefice, trebuie să se petreacă la timpul potrivit (maturitate timpurie), oamenilor potriviţi (cei care dispun de resurse sociale şi psihologice care îi ridică la nivelul

provocărilor şi le găsesc benefice) şi într-o măsură potrivită (nu atât de sever încât să producă tulburare de stres post-traumatic). Fiecare curs al vieţii este atât de imprevizibil, încât nu putem şti niciodată dacă un obstacol va fi benefic pe termen lung. Dar poate că ştim destule pentru a ne permite nişte redactări ale viitorului unui copil: şterge unele dintre traumele acelea timpurii, dar gândeşte-te de două ori sau aşteaptă rezultatul cercetărilor viitoare înainte de a şterge şi restul.

Capitolul 8

Bucuria virtuţii

Este imposibil să duci o viaţă plăcută fără să trăieşti raţional, nobil şi corect şi este imposibil să trăieşti raţional, nobil şi corect fără să duci o viaţă plăcută.

– Epicur[1]

Hotărăşte-te să faci bine. Fă-o la nesfârşit şi vei fi plin de bucurie. Un prost este fericit până când netrebniciile lui se întorc împotriva sa. Şi un om bun va suferi până când îi va fi răsplătită bunătatea.

– Buddha[2]

Când înţelepţii şi bătrânii ne sfătuiesc pe noi tinerii să fim virtuoşi, ei uneori par ca nişte comis voiajori care încearcă să ne bage ceva pe gât. Literatura înţelepţilor din multe culturi spune: „Adunaţi-vă! Am un tonic care vă va face fericiţi, sănătoşi, bogaţi şi înţelepţi! Vă va da permisiunea să intraţi în rai şi vă va aduce numai bucurie aici, pe pământ! Doar fiţi virtuoşi!“ Oamenii tineri se pricep foarte bine să-şi dea ochii peste cap şi să-şi închidă urechile. Interesele şi dorinţele lor sunt adesea opuse faţă de cele ale adulţilor şi găsesc repede modalităţi de a-şi urmări scopurile şi de a intra în bucluc, lucru care adesea devine o aventură care clădeşte caracterul. Huck Finn fuge din casa mamei sale adoptive pentru a călători cu pluta pe Mississippi cu un sclav fugar; tânărul Buddha părăseşte palatul tatălui său pentru a-şi începe călătoria spirituală în

pădure; Luke Skywalker îşi abandonează părinţii adoptivi pentru a se alătura rebeliunii galactice. Toţi trei refuză siguranţa şi ghidarea morală oferite de adulţi pentru a merge în propriile călătorii, care îi transformă în adulţi şi îi îmbogăţeşte cu un nou set de virtuţi. Aceste virtuţi câştigate din greu sunt admirabile pentru noi cititorii, pentru că ele relevă o profunzime şi o autenticitate a caracterului pe care nu le vedem în copilul ascultător care acceptă pur şi simplu virtuţile propuse de adulţi.

În această nouă lumină, Benjamin Franklin este de admirat. Născut în Boston în 1706, a devenit la doisprezece ani ucenicul fratelui său mai mare James, care avea o tipografie. După multe certuri şi încăierări cu fratele său, el începuse să tânjească după libertate, dar acesta nu voia să îl elibereze de contractul său de ucenicie. Aşa că, la şaptesprezece ani, Ben a încălcat legea şi a fugit din oraş. S-a suit pe un vapor care se îndrepta spre New York, dar negăsind de lucru acolo, şi-a continuat călătoria până în Philadelphia. Acolo a găsit de lucru ca ucenic tipograf şi prin îndemânare şi hărnicie şi-a deschis o tipografie şi şi-a făcut propriul ziar. A avut un succes spectaculos în afaceri (cu *Almanahul sărmanului Richard*, un compendiu de maxime şi proverbe, care a fost foarte căutat în acea perioadă), în ştiinţă (el a dovedit că fulgerul este electricitate şi l-a îmblânzit prin inventarea paratrăsnetului), în politică (a avut prea multe funcţii pentru a le înşira pe toate aici) şi în diplomaţie (a convins Franţa să se alăture coloniilor americane în lupta lor contra Marii Britanii, deşi Franţa nu avea mare lucru de câştigat de pe urma acestei acţiuni). A trăit până la vârsta de optzeci şi patru de ani şi s-a bucurat de fiecare moment al vieţii lui. S-a mândrit cu descoperirile sale ştiinţifice şi iniţiativele civice, s-a lăfăit atât în dragostea şi admiraţia Franţei, cât şi a Americii şi chiar când a devenit bătrân i-au făcut plăcere atenţia femeilor şi arta flirtului.

Care era secretul său? Virtutea. Nu genul de virtute înţepată, puritană, care urăşte plăcerea pe care unii oameni o

asociază cu acest cuvânt, ci o virtute mai generală, care ne duce înapoi la Grecia Antică. Cuvântul grecesc *arete* însemna excelenţă, virtute sau bunătate, mai ales de tip funcţional. *Arete*-ul unui cuţit este să taie bine; *arete*-ul unui ochi este să vadă bine; *arete*-ul unei persoane este să ... hm, asta este una dintre cele mai vechi întrebări din filozofie: Care este scopul, funcţia sau natura adevărată a unui om, astfel încât să putem afirma că trăieşte bine sau rău? Spunând că bunăstarea sau fericirea (*eudaimonia*) este *„o activitate a sufletului în conformitate cu excelenţa sau virtutea“*,[3] Aristotel nu afirma că fericirea vine din a da săracilor şi din a-ţi suprima sexualitatea. El spunea că o viaţă bună este una în care îţi dezvolţi puterile, îţi dai seama care este potenţialul tău şi devii ceea ce-ţi stă în natură să devii. (Aristotel credea că toate lucrurile din univers au un *telos* sau scop spre care ţintesc, chiar dacă el nu credea că zeii creaseră toate lucrurile existente.)

Unul dintre marile talente ale lui Franklin era capacitatea sa extraordinară de a vedea potenţialul şi de a-l realiza. El a văzut potenţialul străzilor pavate şi iluminate, pompierilor voluntari, bibliotecilor publice şi a făcut tot posibilul ca acestea să apară în Philadelphia. A văzut potenţialul tinerei republici americane şi a jucat multe roluri în a o crea. A văzut potenţialul în el însuşi de a se îmbunătăţi şi asta a şi făcut. Pe când avea douăzeci şi ceva de ani, el a pornit în ceea ce a numit „un proiect curajos şi arzător de a ajunge la perfecţiune morală.“[4] El a ales câteva virtuţi pe care voia să şi le cultive şi a încercat să trăiască în conformitate cu ele. A descoperit imediat limitările călăreţului:

> *În timp ce eram atent să nu fac vreo greşeală, eram adesea surprins de alta; obişnuinţa profita de neatenţia mea; înclinaţiile mele erau uneori mai puternice decât raţiunea. Am ajuns la concluzia că simpla convingere speculativă că era în interesul nostru de a fi virtuoşi nu era suficientă pentru a*

preveni alunecarea în păcat şi că obiceiurile nepotrivite trebuiau distruse, iar cele bune trebuiau însuşite şi stabilizate, înainte de a deveni dependenţi de un comportament corect, uniform şi constant.[5]

Franklin era un psiholog intuitiv foarte bun. El şi-a dat seama că numai în măsura în care dresează elefantul, călăreţul poate avea succes (deşi nu a folosit aceşti termeni), aşa că a ticluit un program de dresaj. A scris o listă cu treisprezece virtuţi, fiecare legată de comportamente specifice pe care el ar trebui sau nu să le aibă. (De exemplu: „Cumpătare: nu mânca până nu mai poţi...“; „Frugalitate: cheltuieşte numai pentru a face bine celorlalţi sau ţie însuţi“; „Castitate: nu te folosi de sex decât în scopul sănătăţii sau al naşterii copiilor...“) Apoi a făcut un tabel cu şapte coloane (una pentru fiecare zi a săptămânii) şi treisprezece rânduri (un rând pentru fiecare virtute) şi a pus câte un punct negru în căsuţa virtuţii pe care nu o realizase cum trebuie într-o anumită zi a săptămânii. S-a concentrat pe o virtute pe săptămână, sperând să menţină rândul acelei virtuţi gol toată săptămâna, ignorându-le pe celelalte, deşi le nota şi pe acelea când se întâmpla să le încalce. Timp de treisprezece săptămâni a făcut tot tabelul. Apoi a repetat procesul, găsind că de fiecare dată tabelul devenea din ce în ce mai gol. Franklin a scris în autobiografia sa că deşi era departe de a fi perfect: *„Eram, prin străduinţă, un om mai bun şi mai fericit decât aş fi fost dacă nu aş fi încercat.“* El a mai spus: *„Posteritatea ar trebui să fie informată că strămoşul lor a datorat fericirea constant în viaţa sa acestui mic artificiu, cu binecuvântarea lui Dumnezeu, până la vârsta de 79 de ani, când a scris aceste rânduri.“*[6]

Nu putem şti dacă fără tabelul virtuţilor Franklin ar fi fost mai puţin fericit sau plin de succes, dar putem căuta alte dovezi pentru a testa principala lui afirmaţie psihologică. Această afirmaţie, pe care o voi numi *ipoteza virtuţii,* este făcută şi

de Epicur şi Buddha în epigrafele care deschid acest capitol: cultivarea virtuţii te va face fericit. Există multe motive pentru a te îndoi de ipoteza virtuţii. Însuşi Franklin a recunoscut că nu a reuşit deloc să-şi cultive virtutea umilinţei, dar a avut parte de multe câştiguri sociale prin învăţarea mimării ei. Poate că ipoteza virtuţii se va dovedi adevărată numai într-un mod cinic, machiavelic: cultivarea *aparenţei* virtuţii îţi va aduce mult succes şi deci te va face fericit, indiferent de caracterul tău adevărat.

Virtuţile celor din Antichitate

Ideile au istoric, ideile au încărcătură. Când noi vesticii ne gândim la moralitate, folosim concepte care sunt vechi de mii de ani, dar care s-au dezvoltat într-o anumită direcţie în ultimii două sute de ani. Nu ne dăm seama că abordarea noastră asupra moralităţii este ciudată din perspectiva altor culturi sau că este bazată pe un anumit set de supoziţii psihologice – un set care acum pare a fi greşit.

Fiecare cultură este preocupată de dezvoltarea morală a copiilor săi şi în fiecare cultură care ne-a lăsat mai mult de câteva pagini scrise găsim texte care ne relevă abordările sale asupra moralităţii. Regulile specifice şi interdicţiile variază destul de mult, dar ideile generale au multe lucruri în comun. Cele mai multe dintre ele au scris despre virtuţile care trebuie cultivate şi multe dintre acestea au fost şi încă sunt preţuite[7] (de exemplu: onestitate, dreptate, curaj, moderaţie şi respect pentru autoritate). Majoritatea abordărilor au indicat multe acţiuni specifice care erau bune şi rele în relaţie cu acele virtuţi în particular. Aproape toate erau practice, încercând din greu să inspire virtuţi de pe urma cărora ar beneficia persoana care şi le cultivă.

Una dintre cele mai vechi lucrări cu instrucţiuni morale directe este *Înţelepciunea lui Amenemope,* un text egiptean care se crede că a fost scris în jurul anului 1300 î.e.n. Lucrarea începe

prin a se descrie ca fiind „instrucţiuni despre viaţă" şi „ghid pentru bunăstare", promiţând că cine va lega aceste lecţii de inima sa va „descoperi... o casă a bogăţiilor vieţii, şi trupul său va înflori pe pământ". Amenemope oferă mai apoi treizeci de capitole pline cu sfaturi despre cum să tratezi oamenii, cum să dezvolţi auto-înfrânarea, şi cum să găseşti succes şi mulţumire în cadrul acestui proces. De exemplu, după ce îndeamnă oamenii în mod repetat să fie cinstiţi, mai ales în ceea ce priveşte respectarea limitelor pământului celorlalţi fermieri, textul spune aşa:

Ară-ţi moşia şi vei găsi ceea ce ai nevoie,
Vei primi pâine de la pământul tău treierat.
E mai bun un obroc dat de la Domnul
Decât cinci mii proveniţi din nelegiuiri...
Mai bună este o pâine cu o inimă fericită
Decât bogăţia frustrată.[8]

Dacă ultimul vers îţi sună cunoscut, este datorită faptului că Proverbele biblice au împrumutat multe de la Amenemope. De exemplu: *„Mai bine puţin întru frica lui Dumnezeu, decât visterie mare şi tulburare multă."* (Proverbe, 15:16)

O altă trăsătură comună este că aceste texte antice se bazează mai mult pe maxime şi modele, decât pe dovezi şi logică. Maximele sunt formulate atent pentru a produce un val de introspecţie şi aprobare. Modelele sunt prezentate pentru a provoca admiraţie şi evlavie. Când instrucţiunile morale declanşează emoţii, ele se adresează atât elefantului, cât şi călăreţului. Înţelepciunea lui Confucius şi a lui Buddha, de exemplu, ne parvin sub forma unor liste de aforisme atât de pertinente şi evocative, încât oamenii le citesc şi în ziua de azi de plăcere şi pentru ghidare, se referă la ele ca fiind „legi universale ale vieţii"[9] şi scriu cărţi despre validitatea lor ştiinţifică.

O a treia trăsătură a multor texte antice este că ele accentuează practica şi obişnuinţa, şi nu cunoaşterea reală. Confucius a comparat dezvoltarea morală cu învăţarea

muzicii:[10] ambele necesită studiul unor texte, observarea unor modele omeneşti şi mulţi ani de practică pentru a dezvolta „virtuozitatea". Aristotel a folosit o metaforă asemănătoare:

> *Oamenii devin constructori clădind case, ajung cântăreţi la harpă cântând la harpă. În mod similar, învăţăm dreptatea prin practicarea acţiunilor drepte, auto-controlul exersând controlul de sine şi curajul realizând acte de curaj.*[11]

Buddha a oferit adepţilor săi „Calea nobilă cu opt cărări," un set de activităţi care, prin practică, va crea o persoană etică (prin vorba dreaptă, acţiunea dreaptă şi traiul drept) şi o persoană disciplinată mintal (prin efortul drept, atenţia dreaptă şi concentrarea dreaptă).

În toate aceste feluri, anticii dezvăluie o înţelegere cu adevărat sofisticată a psihologiei morale, similară cu cea a lui Franklin. Toţi ştiau că virtutea îşi are sălaşul în elefantul bine dresat. Toţi ştiau că dresajul trebuie făcut zilnic şi repetat foarte mult. Călăreţul trebuie să ia parte la dresaj, dar dacă educaţia morală oferă numai cunoaştere *explicită* (fapte pe care călăreţul le poate numi), atunci nu va avea nici un efect asupra elefantului, şi unul infim asupra comportamentului. Educaţia morală trebuie să furnizeze cunoaştere *tacită* – aptitudini de percepţie socială şi emoţie socială atât de fin reglate, că persoana *simte* lucrurile corecte în fiecare situaţie în parte, *ştie* lucrurile pe care trebuie să le facă şi apoi *doreşte* să le facă. Pentru antici, moralitatea era un fel de înţelepciune practică.

Cum s-a rătăcit Occidentul

Abordarea vesticilor asupra moralităţii a început cu dreptul, concentrată pe virtuţi, ca în alte culturi antice. Vechiul Testament, Noul Testament, Homer, Esop, cu toţii arată că civilizaţiile noastre se bazează pe proverbe, maxime, fabule şi

modele umane pentru a ilustra şi preda virtuţile. *Republica* lui Platon şi *Etica nicomahică* a lui Aristotel, două dintre cele mai minunate lucrări ale filozofiei greceşti, sunt în esenţă tratate despre virtuţi şi despre cultivarea acestora. Chiar şi epicurienii, care credeau că plăcerea este scopul vieţii, susţineau că oamenii au nevoie de virtuţi pentru a cultiva plăcerea.

Şi totuşi, în aceste triumfuri timpurii ale filozofiei greceşti existau seminţele eşecului de mai târziu. Mai întâi, mintea grecească, ce ne-a dat curiozitatea morală, ne-a dat şi curiozitatea ştiinţifică, al cărei scop este să descopere seturile de legi care explică o varietate de lucruri şi evenimente din lume. Ştiinţa preţuieşte cumpătarea, dar teoriile virtuţii, cu listele lor interminabile, nu au fost niciodată prea cumpătate. Cât de satisfăcător ar fi pentru mintea ştiinţifică să existe o singură virtute, un singur principiu sau regulă din care să derive toate celelalte? În al doilea rând, admiraţia filozofică extrem de răspândită a raţiunii i-a incomodat pe mulţi filozofi prin identificarea virtuţii în obişnuinţe şi sentimente. Deşi Platon a localizat cea mai mare parte a virtuţii în raţiunea călăreţului (în capitolul 1), chiar şi el a trebuit să recunoască faptul că aceasta necesită pasiunile potrivite, aşa că a inventat acea metaforă complicată în care unul dintre cei doi cai are ceva virtute, iar celălalt nu are deloc. Pentru Platon şi mulţi gânditori ulteriori, raţiunea era un dar de la zei, o armă cu care ne controlăm dorinţele animalice nestăvilite. Raţiunea trebuia să fie stăpână pe situaţie.

Aceste două seminţe – căutarea cumpătării şi veneraţia raţiunii – au zăcut adormite în secolele de după căderea Romei, dar apoi au îmbobocit şi înflorit în Iluminismul european din secolul al XVII-lea. Cum progresul în tehnologie şi comerţ a început să creeze o lume nouă, unii oameni au început să caute aranjamente politice şi sociale justificabile din punct de vedere raţional. Filozoful francez René Descartes, la începutul acestei perioade, era mulţumit să bazeze sistemul etic pe bunăvoinţa

lui Dumnezeu, dar gânditorii de mai târziu au căutat o fundaţie pentru etică care nu depindea de revelaţia divină sau de condiţionarea lui Dumnezeu. Era ca şi cum cineva oferise un premiu, ca acele premii care i-au tentat pe aviatorii pionieri să se avânte în călătorii periculoase: zece mii de lire sterline pentru primul filozof ce inventa o singură regulă morală care să fie aplicată prin puterea raţiunii şi care să poată separa indubitabil binele de rău.

Dacă ar fi existat un asemenea premiu, el i-ar fi revenit filozofului german Immanuel Kant.[12] Ca şi Platon, el credea că fiinţele umane au o natură duală: o parte animală şi o parte raţională. Partea animală din noi urmează legile naturii, după cum le urmează o piatră prăvălindu-se sau un leu omorându-şi prada. Nu există moralitate în natură, ci numai cauzalitate. Dar partea noastră raţională, a spus Kant, poate urma un set de reguli complet diferite: poate respecta reguli de comportament, aşa că oamenii (dar nu şi leii) pot fi judecaţi moral pentru gradul în care respectă regulile potrivite. Care ar putea fi aceste reguli? Aici Kant a inventat cel mai inteligent truc din filozofia morală. El a spus că pentru ca regulile morale să fie legi, ele trebuie să fie universal valabile. Dacă gravitatea ar fi funcţionat diferit pentru bărbaţi şi pentru femei, sau pentru italieni şi egipteni, nu am putea-o numi lege. Dar, mai degrabă, în loc să caute reguli cu care toată lumea ar fi de acord (o sarcină dificilă, capabilă de a produce numai câteva generalităţi banale), Kant a întors problema pe dos şi a spus că oamenii ar trebui să se gândească dacă regulile care le ghidează propriile lor acţiuni ar putea fi *propuse* raţional drept legi universale. Dacă ai de gând să îţi încalci o promisiune care a devenit stânjenitoare, ai putea propune cu adevărat să devină lege universală încălcarea unei promisiuni din momentul în care aceasta a devenit stânjenitoare? A sprijini o astfel de lege înseamnă a răpi valoarea oricărei promisiuni făcute vreodată. Nici nu ai putea să doreşti ca oamenii să înşele, să mintă, să fure sau să priveze

în orice alt mod alţi oameni de drepturile şi proprietatea lor, pentru că astfel de rele te-ar bântui neîncetat după aceea. Acest test simplu, pe care Kant l-a numit „imperativul categoric", a fost foarte puternic. A făcut din etică o ramură a logicii aplicate, dându-i astfel genul de siguranţă pe care etica seculară, fără recurs la o carte sacră, a găsit-o mereu înşelătoare.

În deceniile următoare, filozoful englez Jeremy Bentham l-a provocat pe Kant pentru premiu (ipotetic). Când Bentham a devenit avocat, în 1767, a fost consternat de complexităţile şi ineficienţa legilor engleze. El a pornit, cu un curaj tipic iluminiştilor, să reconceapă întregul sistem legal şi legislativ, afirmând scopuri clare şi apoi propunând cele mai raţionale mijloace de a le atinge. Scopul absolut al întregii legislaţii, a concluzionat el, este binele oamenilor; şi cu cât există mai mult bine, cu atât este mai avantajos. Bentham a fost părintele utilitarismului, doctrina care spune că, în luarea tuturor deciziilor (legale sau personale), scopul nostru ar trebui să fie obţinerea beneficiului total maxim (utilitatea), fără prea mare grijă pentru cine obţine acest beneficiu.[13]

Disputa dintre Kant şi Bentham a continuat până în zilele noastre. Urmaşii lui Kant (cunoscuţi drept „deontologişti" de la cuvântul grecesc *deon* = obligaţie) încearcă să elaboreze sarcinile şi obligaţiile pe care oamenii etici trebuie să le respecte, chiar şi atunci când acţiunile lor duc la rezultate rele (de exemplu, nu trebuie să ucizi niciodată o persoană nevinovată, chiar dacă făcând acest lucru vei salva o sută de vieţi). Urmaşii lui Bentham (cunoscuţi drept consecinţionişti) încearcă să găsească regulile şi politicile care produc cel mai mare bine, chiar atunci când realizarea acestuia violează alte principii etice (ucide acel suflet nevinovat pentru a-i salva pe ceilalţi o sută, spun ei, doar dacă nu dă un exemplu prost care duce la probleme ulterioare).

În ciuda multor diferenţe dintre cele două tabere, ele sunt în acord în privinţa anumitor lucruri importante. Ambele cred

în cumpătare: deciziile ar trebui să fie bazate în cele din urmă pe un singur principiu, fie că este imperativul categoric, fie maximizarea utilităţii. Ambele insistă că numai călăreţul poate lua astfel de decizii, pentru că deciziile morale necesită raţionalizare logică şi uneori chiar calcule matematice. Nici una nu se încrede în intuiţii şi instincte, pe care ele le văd ca obstacole în calea raţiunii. Şi ambele preferă abstractul în defavoarea particularului: nu ai nevoie de o descriere bogată a oamenilor implicaţi sau a credinţelor lor şi a tradiţiilor culturale. Ai nevoie doar de câteva date concrete, plus o listă cu plăcerile şi neplăcerile lor aranjate în ordine descrescătoare (dacă eşti utilitarist). Nu contează ţara sau era istorică în care te afli, nu contează că oamenii implicaţi sunt prietenii tăi, duşmani sau nişte necunoscuţi. Legea morală, ca şi legea fizicii, funcţionează în acelaşi fel, pentru toţi oamenii, mereu.

Aceste două abordări filozofice au contribuit enorm la teoria şi practica legală şi politică, ajutând la crearea unor societăţi care respectă drepturile individuale (Kant), în timp ce lucrează eficient pentru binele oamenilor (Bentham). Dar aceste idei au pătruns în cultura occidentală în mod general, unde au avut consecinţe neintenţionate. Filozoful Edmund Pincoffs[14] a susţinut că deontologiştii şi consecinţioniştii au lucrat împreună pentru a-i convinge pe vesticii secolului XX că moralitatea este studiul dilemelor şi dubiilor morale. În timp ce grecii s-au concentrat pe *caracterul* unei persoane şi au întrebat ce fel de individ ar trebui să încerce să devină fiecare, etica modernă s-a concentrat pe *acţiuni*, întrebând când o anumită acţiune este corectă sau nu. Filozofii se luptă cu dileme ale vieţii şi ale morţii: ucide unul ca să salvezi cinci? Oare să permiţi folosirea fetuşilor avortaţi pentru cercetări asupra celulelor stem? Oare să înlături tubul intravenos de la o femeie care a fost în comă timp de cincisprezece ani? Cei care nu sunt filozofi se luptă cu dileme mai mici: să-mi plătesc taxele când ceilalţi înşală? Să înapoiez un portofel plin cu bani

care pare să aparţină unui traficant de droguri? Să-i spun soţiei despre o nevinovată aventură?

Această întoarcere de la o etică a caracterului la o etică a dubiului a îndepărtat educaţia morală de virtuţi şi a îndreptat-o către raţionalizarea morală. Dacă moralitatea este despre dileme, atunci educaţia morală este antrenament în rezolvarea problemelor. Copiii trebuie să fie învăţaţi cum să se gândească la problemele morale, mai ales cum să-şi depăşească egoismul natural şi să ia în calcul nevoile altora. Pe măsură ce SUA a devenit mai diversă din punct de vedere etnic în anii 1970 şi 1980 şi s-a pronunţat împotriva metodelor de educaţie autoritare, ideea predării unor fapte morale şi a unor valori specifice s-a demodat. În locul acesteia, moştenirea raţionalistă a eticii dubiului ne-a dat profesori şi părinţi care au sprijinit entuziasmaţi această nouă metodă, citând dintr-o carte recentă despre creşterea copiilor: „Abordarea mea nu îi învaţă pe copii ce să facă şi ce să nu facă şi de ce, mai degrabă îi învaţă cum să gândească astfel încât să decidă ei singuri ce să facă şi ce să nu facă şi de ce."[15]

Cred că această mutare de la caracter la dubiu a fost o greşeală imensă din două motive. În primul rând, slăbeşte moralitatea şi îi limitează raza de acţiune. Acolo unde anticii vedeau virtutea şi caracterul în acţiune în orice făcea o persoană, concepţia noastră modernă limitează moralitatea la un set de situaţii care se pot întâmpla fiecărei persoane de câteva ori pe săptămână în mod aleatoriu: schimburi între interesul propriu şi interesele altora. În concepţia noastră modernă firavă şi limitată, o persoană morală este o persoană care donează la organizaţii de caritate, îi ajută pe alţii, respectă regulile şi, în general, nu-şi pune interesele proprii cu mult în faţa altora. Majoritatea activităţilor şi a deciziilor din viaţă sunt astfel izolate de grija morală. Când moralitatea este redusă la antonimul propriului interes însă, ipoteza virtuţii devine paradoxală: în termeni moderni, ea spune că a acţiona împotriva propriului tău interes reprezintă propriul tău interes.

Este greu să îi convingi pe oameni că acest lucru e adevărat, şi nu se poate să fie valabil în toate cazurile. În timpul vieţii sale, Benjamin Franklin a avut o sarcină mult mai uşoară când a elogiat ipoteza virtuţii. Ca şi anticii, el a avut o noţiune mai bogată, mai consistentă despre virtuţi, ca fiind o grădină de calităţi desăvârşite pe care o persoană le cultivă pentru a deveni mai eficientă şi mai atrăgătoare pentru alţii. Văzută în acest fel, virtutea este, evident, propria sa recompensă. Exemplul lui Franklin a pus implicit această întrebare contemporanilor şi urmaşilor săi: Eşti dispus să munceşti acum pentru propria ta bunăstare din viitor sau eşti atât de leneş şi limitat încât nu vei face acest efort?

A doua problemă cu schimbarea raţionalizării morale este că se bazează pe o psihologie greşită. Multe eforturi de educare morală din anii 1970 îl iau pe călăreţ de pe elefant şi îl învaţă cum să rezolve singur problemele. Prin ore şi ore de studii de caz şi discuţii la cursuri despre dilemele morale şi prin filme educaţionale despre oameni care sunt puşi în faţa unor dileme şi care fac alegerea corectă, copilul învaţă cum (şi nu ce) să gândească. Apoi, cursul ia sfârşit, călăreţul se suie înapoi pe elefant şi nimic nu se schimbă în pauză. Încercând să-i faci pe copii să se comporte etic prin a-i învăţa raţiunea este ca şi cum am încerca să facem un câine fericit mişcându-i coada. Va înţelege cauzalitatea invers.

În primul an al masteratului meu la Universitatea Pennsylvania am descoperit slăbiciunea raţionalizării morale la mine. Am citit o carte minunată – se numea *Practical Ethics* – scrisă de filozoful de la Universitatea Princeton, Peter Singer[16]. Singer, un consecinţionist uman, ne arată cum să aplicăm o grijă constantă faţă de bunăstarea şi suferinţa altora pentru a rezolva multe probleme din viaţa de zi cu zi. Abordarea lui Singer asupra eticii uciderii animalelor mi-a schimbat pentru totdeauna gândirea despre preferinţele mele alimentare. Singer propune şi justifică unele principii călăuzitoare: mai întâi, este

greşit să cauzezi durere şi suferinţă oricărei fiinţe sensibile, aşa că practicile din ziua de azi de creştere a animalelor la fermă nu sunt etice. În al doilea rând, este greşit să iei viaţa unei creaturi sensibile care are un anume simţ al identităţii şi ataşamente, aşa că uciderea animalelor cu creierul mare şi vieţi sociale foarte dezvoltate (cum ar fi alte primate şi majoritatea celorlalte mamifere) este greşită, chiar dacă ar fi crescute într-un mediu plăcut şi ar fi ucise fără durere. Argumentele clare şi convingătoare ale lui Singer m-au convins pe loc şi din acea zi m-am opus moral oricărei forme de fermă gen fabrică. M-am opus din punct de vedere moral, dar nu şi comportamental. Iubesc gustul cărnii, şi singurul lucru care s-a schimbat în primele şase luni după ce l-am citit pe Singer a fost că m-am gândit la ipocrizia mea de fiecare dată când am comandat un hamburger.

Dar mai apoi, în al doilea an de masterat, am început să studiez emoţia dezgustului şi am lucrat cu Paul Rozin, una dintre autorităţile eminente în psihologia mâncării. Rozin şi cu mine am încercat să găsim videoclipuri pentru a provoca dezgustul în experimentele pe care le plănuisem, şi ne-am întâlnit într-o dimineaţă cu un asistent de cercetare care ne-a arătat câteva filmuleţe pe care le găsise. Unul dintre ele se numea *Feţele morţii,* o compilaţie de clipuri adevărate sau trucate cu oameni care erau ucişi. (Aceste scene erau atât de tulburătoare, încât nici nu le puteam folosi din punct de vedere etic.) Alături de execuţiile şi sinuciderile înregistrate, era o secvenţă lungă filmată într-un abator. Am urmărit cu oroare cum vacile, mişcându-se de-a lungul unei bande rulante plină de sânge erau măcelărite, agăţate şi secţionate. După ce am văzut filmul, Rozin şi cu mine ne-am dus să luăm prânzul şi să vorbim despre proiect. Amândoi am comandat mâncare vegetariană. Multe zile după vizionare mi se făcea rău dacă vedeam carne roşie. Sentimentele mele viscerale se potriveau acum cu toate convingerile pe care mi le insuflase Singer. Acum,

elefantul era de acord cu călăreţul şi am devenit vegetarian. Pentru trei săptămâni. Treptat, pe măsură ce dezgustul dispărea, peştele şi puiul şi-au făcut iar apariţia în dieta mea. Apoi a intrat şi carnea roşie, deşi, chiar şi acum, optsprezece ani mai târziu, tot mănânc mai puţină carne roşie şi aleg cărnuri care nu au fost produse în ferme gen fabrică, atunci când este posibil.

Acea experienţă m-a învăţat o lecţie importantă. Eu consider că sunt o persoană destul de raţională. Am găsit argumentele lui Singer convingătoare. Dar, pentru a parafraza lamentarea Medeei (din capitolul 1): am văzut calea cea bună şi am aprobat-o, dar am urmat calea greşită, până când s-a ivit o emoţie care să mă împingă cu forţă spre calea corectă.

Virtuţile psihologiei pozitive

Plângerea că am pierdut calea cea bună este probabil auzită în fiecare ţară şi eră la un moment dat, dar a fost foarte zgomotoasă, în special în Statele Unite, începând cu tulburările sociale din anii '60, în timpul, căderii economice, şi al creşterii criminalităţii din anii '70. Conservatorii politici, mai ales cei cu convingeri religioase ferme, au adoptat abordarea „fără valori" a educaţiei morale şi scopul „împuternicirii" copiilor de a gândi pentru ei înşişi, în loc să-i înveţe fapte şi valori la care să mediteze. În anii '80, aceşti conservatori au provocat instituţia învăţământului prin insistarea asupra programelor de educare a caracterului în şcoli şi prin şcolarizarea copiilor acasă.

De asemenea, în anii '80, câţiva filozofi au ajutat la revigorarea teoriilor virtuţii. Cel mai notabil este Alasdair MacIntyre, care a argumentat în *After Virtue*,[17] că proiectul iluminist de a crea o moralitate universală şi lipsită de context era de la bun început destinată pieirii. Culturile care au împărtăşit valori şi tradiţii bogate generează invariabil un cadru în care oamenii se pot preţui şi se pot evalua unii pe alţii. Se

poate vorbi cu uşurinţă despre virtuţile unui preot, ale unui soldat, ale unei mame sau ale unui comerciant în contextul secolului al patrulea î.e.n. în Atena. Înlătură însă orice context şi identitate şi nu prea mai rămâne nimic consistent. Cât de multe poţi spune despre un homo sapiens generalizat, fără sex, vârstă, ocupaţie sau cultură, plutind în spaţiu? Necesitatea modernă ca etica să ignore particularitatea este ceea ce ne-a dat moralitatea noastră slăbită – aplicabilă oriunde, dar nedeterminând nimic. MacIntyre spune că pierderea limbajului virtuţii, împământenit în tradiţii specifice, face dificil pentru noi să găsim un înţeles, o coerenţă sau un scop în viaţă.[18]

În ultimii câţiva ani, s-a implicat chiar şi psihologia. În 1998, Martin Seligman a fondat psihologia pozitivă când a afirmat că acest domeniu şi-a pierdut direcţia. Psihologia a devenit obsedată de patologie şi de latura întunecată a naturii umane şi oarbă la tot ce este bun şi nobil în oameni. Seligman a notat că psihologii au creat un manual enorm cunoscut sub numele de MDS *(Manualul de diagnostic şi statistică a tulburărilor mintale)* pentru a diagnostica orice boală mintală, defect de caracter sau comportament enervant, dar psihologia nu dispune de un limbaj care să vorbească de reuşitele sănătăţii umane, ale talentelor sau posibilităţilor. Când Seligman a lansat psihologia pozitivă, unul dintre scopurile sale era de a crea un manual de diagnosticare a calităţilor şi a virtuţilor. El şi un alt psiholog, Chris Peterson de la Universitatea Michigan, au pornit să alcătuiască o listă cu calităţi şi virtuţi care poate fi valabilă pentru orice cultură omenească. Eu m-am împotrivit şi le-am spus că lista nu trebuie să fie valabilă pentru toate culturile pentru a fi folositoare, aşa că i-am sfătuit să se concentreze pe societăţile industriale la scară largă. Câţiva antropologi le-au spus că o listă universală *nu* ar putea fi creată niciodată. Din fericire însă, ei au perseverat.

Ca prim pas, Peterson şi Seligman au luat în considerare orice listă de virtuţi pe care au găsit-o, de la cărţile sfinte ale fiecărei religii principale, până la jurământul cercetaşilor („de

încredere, loial, de ajutor, prietenos"). Au alcătuit tabele uriaşe cu virtuţi şi au încercat să vadă care erau comune în toate listele. Deşi nici o virtute anume nu era trecută pe toate listele, şase mari virtuţi sau familii de virtuţi corelate au apărut, totuşi, pe fiecare înţelepciune, curaj, umanitate, dreptate, cumpătare şi transcendenţă (capacitatea de a crea o relaţie cu ceva mai mare decât sinele). Aceste virtuţi sunt foarte răspândite pentru că sunt abstracte: există multe feluri de a fi înţelept, curajos, uman şi este imposibil să găseşti o cultură care să respingă toate formele oricăreia dintre aceste virtuţi. (Putem să ne imaginăm o cultură în care părinţii speră ca urmaşii lor să ajungă proşti, laşi şi cruzi?) Dar adevărata valoare a listei de şase este că serveşte ca un cadru organizatoric pentru *trăsături pozitive specifice de caracter*. Peterson şi Seligman definesc trăsăturile pozitive de caracter ca fiind modalităţi specifice de a demonstra, practica şi cultiva virtuţile. Există câteva căi către fiecare virtute. Oamenii, la fel ca şi culturile, variază din punctul de vedere al gradului cu care preţuiesc fiecare cale spre o virtute. Aceasta este adevărata putere a clasificării: ea indică modalităţi specifice de evoluţie către scopuri general apreciate, fără să insiste că un anumit drum este obligatoriu pentru toţi oamenii mereu. Clasificarea este o unealtă şi pentru diagnosticarea diverselor calităţi ale oamenilor şi pentru a-i ajuta să găsească modalităţi de a cultiva excelenţa.

Peterson şi Seligman sugerează că ar exista douăzeci şi patru de trăsături de caracter pozitive, fiecare ducând la una dintre cele şase virtuţi de nivel superior.[19] Te poţi diagnostica uitându-te pe lista de mai jos sau participând la un test de evaluare a trăsăturilor pozitive pe care l-am menţionat în capitolul 5 (la www.authentichappiness.org).

1. Înţelepciune:
   - Curiozitate
   - Iubirea de învăţătură

- Judecată
- Ingeniozitate
- Inteligenţă emoţională
- Perspectivă

2. Curaj:
   - Vitejie
   - Perseverenţă
   - Integritate
3. Umanitate:
   - Bunătate
   - Iubire
4. Dreptate:
   - Cetăţenie
   - Cinste
   - Leadership
5. Cumpătare:
   - Autocontrol
   - Chibzuială
   - Prudenţă
   - Modestie
6. Transcendenţă:
   - Aprecierea frumuseţii şi a virtuţii
   - Recunoştinţă
   - Speranţă
   - Spiritualitate
   - Iertare
   - Umor
   - Ardoare

Probabil că nu ai probleme cu lista familiilor celor şase virtuţi, dar este posibil să ai ceva de obiectat la lista cu cele douăzeci şi patru de calităţi. De ce este umorul un mijloc spre transcendenţă? De ce este leadershipul pe listă, dar nu şi virtuţile adepţilor şi ale subordonaţilor tăi – simţul datoriei, respectul, ascultarea? Te rog, hai contrazice-i. Geniul clasificării

lui Peterson şi a lui Seligman este să menţină conversaţia şi dezbaterea vie, să propună o listă specifică de virtuţi şi calităţi şi apoi să permită comunităţilor ştiinţifice şi terapeutice să se ocupe de detalii. La fel cum MDS este revizuit meticulos la fiecare zece sau cincisprezece ani, clasificarea calităţilor şi a virtuţilor (cunoscută colocvial sub numele de „non-MDS") sigur va fi revizuită şi îmbunătăţită în câţiva ani. Îndrăznind să fie precişi, îndrăznind să greşească, Peterson şi Seligman au dat dovadă de creativitate, curaj, leadership şi speranţă.

Această clasificare a generat deja cercetări entuziaste şi idei eliberatoare. Iată şi ideea mea favorită: munceşte spre îmbunătăţirea calităţilor tale, nu a slăbiciunilor. Câte dintre hotărârile de Anul Nou au fost să îţi îndrepţi o slăbiciune? Şi pe câte dintre aceste hotărâri le-ai luat câţiva ani consecutivi? Este greu să schimbi orice aspect al personalităţii tale prin pura putere a voinţei, şi dacă alegi să îţi îndrepţi un defect, probabil că nu-ţi va plăcea acest proces. Dacă nu găseşti plăcere sau recompensare pe drum, atunci – doar dacă nu ai voinţa lui Benjamin Franklin – vei renunţa curând. Dar nu trebuie să fii bun la toate. Viaţa îţi oferă multe şanse de a folosi o unealtă în locul alteia, şi adesea îţi poţi utiliza o calitate pentru a ocoli un defect.

La cursul de psihologie pozitivă pe care-l predau la Universitatea din Virginia, proiectul final este să te transformi într-o persoană mai bună, folosindu-te de toate uneltele psihologiei şi apoi să dovedeşti că ai realizat acest lucru. Cam jumătate dintre studenţii din fiecare an reuşesc şi, de obicei, cei care au cel mai mare succes fie au folosit terapie cognitivă comportamentală pe ei înşişi (chiar funcţionează!!!), fie s-au folosit de o calitate de-a lor, fie amândouă. De exemplu, o studentă se plângea de incapacitatea ei de a ierta. Viaţa sa mentală era dominată de reflecţii asupra felurilor în care cei apropiaţi ei au rănit-o. Pentru proiect, ea s-a folosit de calitatea ei de a iubi:

de fiecare dată când se surprindea gândindu-se la victimizarea proprie, se gândea imediat la o amintire pozitivă despre persoana în cauză, lucru care declanşa un val de afecţiune. Fiecare val îi tăia furia şi o elibera, temporar, de la reflectare. Cu timpul, acest proces mental care la început cerea efort a devenit o obişnuinţă şi ea a devenit mai iertătoare (după cum a demonstrat cu o analiză a raporturilor pe care le-a făcut în fiecare zi pentru a-şi monitoriza progresul). Călăreţul a dresat elefantul cu răsplată la fiecare pas.

Un alt proiect excepţional a fost realizat de o femeie care tocmai suferise o operaţie pe creier din cauza cancerului. La vârsta de douăzeci şi unu de ani, Julia avea mai puţin de cincizeci la sută şanse de supravieţuire. Pentru a-şi înfrunta temerile, ea şi-a cultivat una dintre calităţile sale – ardoarea. A făcut liste cu toate activităţile care se petreceau la universitate şi cu toate traseele şi parcurile din munţii Blue Ridge din apropiere. Ea a împărţit aceste liste cu restul clasei, şi-a luat timp liber de la facultate pentru a se duce pe traseele montane şi a invitat prieteni şi colegi de clasă să i se alăture. Oamenii spun adesea că greutăţile îi fac să trăiască fiecare zi din plin şi când Julia a făcut un efort conştient de a-şi cultiva calitatea naturală a entuziasmului, chiar a reuşit. (Încă este plină de vervă doi ani mai târziu.)

Virtutea pare să ceară mult efort şi adesea chiar aşa este. Dar când virtuţile sunt reconceptualizate ca puncte forte, fiecare putând fi obţinută prin punerea în practică a câtorva calităţi, şi când practica acestor calităţi este adesea recompensatoare intrinsec, deodată munca pare a fi mai mult fluxul lui Csikszentmihalyi decât trudă. Munca este ceva ce – ca şi descrierea lui Seligman a gratificării în capitolul 5 – te implică total, îşi trage seva din calităţile tale şi îţi permite să uiţi de tine şi să te scufunzi în ceea ce faci. Franklin ar fi foarte mulţumit: ipoteza virtuţii este în bine, sănătoasă, perfect încadrată în psihologia pozitivă.

Virtutea poate fi propria ei recompensă, dar asta este evident pentru virtuţile pe care le consideri recompensatoare. În cazul în care calităţile tale includ curiozitatea şi dragostea de învăţătură, atunci te vei simţi bine cultivându-ţi înţelepciunea prin călătorii, vizite la muzee sau participarea la conferinţe publice. În cazul în care calităţile tale includ recunoştinţă şi aprecierea frumuseţii, atunci sentimentele de transcendenţă pe care le ai când contemplezi Marele Canion îţi vor face plăcere. Dar ar fi naiv să crezi că te simţi mereu bine dacă faci lucrul care trebuie. Adevăratul test al ipotezei virtuţii este să vezi dacă este adevărată, chiar şi în cazul înţelegerii noastre moderne limitate că moralitatea înseamnă altruism. Uită toate lucrurile pe care le ştii despre dezvoltare şi excelenţă. Este adevărat că a acţiona împotriva propriului meu interes pentru binele altora, chiar şi atunci când nu vreau, tot este bine pentru mine? Înţelepţii şi moraliştii au răspuns mereu cu un da categoric, dar provocarea pentru ştiinţă este să spună limpede: Când este adevărat şi de ce?

Religia şi ştiinţa încep fiecare cu un răspuns uşor şi nesatisfăcător, dar apoi avansează spre explicaţii mai subtile şi mai interesante. Pentru înţelepţii religiei, drumul uşor este să invoce reciprocitatea divină în viaţa de dincolo. Fă bine pentru că Dumnezeu îi va pedepsi pe cei răi şi îi va recompensa pe cei virtuoşi. Pentru creştini există sfântul Petru care stă la porţile Raiului. Hinduşii au mecanismele impersonale ale karmei: universul te va răsplăti în următoarea viaţă cu o naştere în cercuri mai înalte sau mai joase, bazată pe virtuţile din viaţa prezentă.

Nu sunt în măsură să spun dacă Dumnezeu, raiul, sau viaţa de dincolo există, dar ca psiholog pot să afirm că, de fapt, convingerea în justiţia post-mortem trădează două semne de gândire morală primitivă. În 1920, marele psiholog al dezvoltării

Jean Piaget[20] s-a aşezat în genunchi pentru a se juca cu mingea împreună cu copiii şi, în acest proces, a descoperit cum se dezvoltă moralitatea. El a descoperit că, pe măsură ce copiii dezvoltă o înţelegere din ce în ce mai sofisticată a ceea ce este bine şi rău, trec printr-o fază în care multe reguli devin într-un fel sacre şi de neschimbat. În timpul acestei faze, copiii cred în „dreptatea permanentă" – care provine dintr-un act în sine. În această fază, ei sunt convinşi că dacă încalcă regulile, chiar şi în mod accidental, ceva rău li se va întâmpla, chiar dacă nimeni nu ştie despre abaterea lor. Dreptatea permanentă se manifestă şi la adulţi, mai ales când este vorba de explicarea unei boli sau a unui mare nenoroc. Un studiu[21] asupra convingerilor despre cauzele bolilor în multe culturi arată că trei dintre cele mai comune explicaţii sunt biomedicale (care se referă la cauzele fizice ale bolii), interpersonale (boala este cauzată de vrăjitorie, legată de invidie şi conflict) şi morale (boala este cauzată de acţiunile proprii din trecut, în special încălcări ale tabuurilor alimentaţiei şi sexuale). Majoritatea occidentalilor aleg bucuroşi explicaţia biomedicală şi le dezaprobă pe celelalte două, şi totuşi, când îi loveşte boala şi vesticii se întreabă „de ce eu?". Unul dintre locurile unde caută adesea răspunsuri este tot în abaterile lor trecute. Convingerea că Dumnezeu sau soarta va oferi recompense şi pedepse pentru un comportament bun sau rău pare a fi o extensie cosmică a convingerii noastre din copilărie în dreptatea permanentă, care este ea însăşi o parte din obsesia pentru reciprocitate (capitolul 3).

A doua problemă cu justiţia post-mortem este că se bazează pe mitul răului pur (capitolul 4)[22]. Fiecare dintre noi poate împărţi lumea cu uşurinţă în bine şi rău, dar presupunem că Dumnezeu nu suferă de multele prejudecăţi şi de motivaţiile machiavelice de care suferim noi. Motivaţiile morale (justiţie, onoare, loialitate, patriotism) intră în componenţa majorităţii actelor de violenţă, inclusiv terorismul şi războiul. Majoritatea oamenilor cred că

acțiunile lor sunt justificabile din punct de vedere moral. Câteva modele de perfecțiune ale răului se disting drept candidate pentru iad, dar aproape tot restul lumii va ajunge în purgatoriu. Nu se poate să îl transformi pe Dumnezeu în Moș Crăciun, un contabil moral care ține evidența la șase miliarde de clienți, pentru că majoritatea vieților nu pot fi amplasate definitiv în coloana pentru obraznic sau cuminte.

Abordarea științifică a acestei întrebări începe, de asemenea, cu un răspuns superficial și nesatisfăcător: virtutea este bună pentru genele tale în anumite condiții. Odată ce „supraviețuirea celui mai puternic“ a ajuns să însemne „supraviețuirea celei mai puternice gene“, a devenit ușor să vezi că acestea vor motiva comportamente de bunătate și cooperare în două cazuri: când cei care posedau o copie a acestor gene profitau de pe urma situației (adică rudele) sau când purtătorii genelor beneficiau direct, fiind capabili să culeagă surplusul jocurilor de sumă non-zero folosind strategia dinte pentru dinte. Aceste două procese – altruism pentru rude și altruism reciproc – explică într-adevăr aproape orice faptă de altruism printre animalele ne-umane și multe dintre cele umane. Acest răspuns este nesatisfăcător însă pentru că genele noastre sunt, într-un anumit grad, păpușari care ne fac să vrem anumite lucruri care sunt uneori bune pentru ele, dar rele pentru noi (cum ar fi relații extraconjugale sau prestigiu obținut în detrimentul fericirii). Nu putem privi auto-interesul genetic ca pe un ghid pentru o viață virtuoasă sau fericită. Și mai mult, oricine îmbrățișează altruismul reciproc ca pe o *justificare* pentru altruism (decât ca pe o cauză pentru el) ar fi liber să aleagă: fii drăguț cu cei care te pot ajuta, dar nu risipi timp sau bani cu altcineva (de exemplu, nu lăsa un bacșiș la un restaurant la care nu te vei mai întoarce niciodată). Astfel că, pentru a evalua ideea că altruismul funcționează pentru altruist, ar trebui să le forțăm mâna înțelepților și oamenilor de știință puțin mai mult: Chiar funcționează când nu există nici dreptate post-mortem și nici răsplată reciprocă?

Sfântul Pavel a fost citat că ar fi spus *„mai fericit (binecuvântat) este a da decât a lua“* (Fapte 20:35). Un înţeles al cuvântului „binecuvântat“ este de „a-ţi oferi fericire şi prosperitate.“[23] Oare ajutarea altora chiar îl face pe cel care ajută mai fericit şi mai prosper? Nu cunosc nici o dovadă care arată faptul că altruiştii câştigă bani de pe urma altruismului lor, dar există dovezi care arată că aceştia câştigă fericire. Oamenii care fac muncă de voluntariat sunt mai fericiţi şi mai sănătoşi decât cei care nu fac, dar, ca de obicei, trebuie să ne luptăm cu problema corelaţiei inverse: oamenii născuţi fericiţi sunt oricum[24] mai de treabă, aşa că munca lor de voluntariat ar putea fi o consecinţă a fericirii lor, nu o cauză. Ipoteza fericirii-drept-cauză a fost sprijinită în mod direct când psihologul Alice Isen[25] s-a plimbat prin Philadephia lăsând monede de zece cenţi în telefoanele publice. Oamenii care au folosit acele telefoane şi au găsit monedele erau mai înclinaţi să ajute pe cineva care a scăpat pe jos un dosar plin de hârtii (incident sincronizat cu ieşirea persoanei din cabina telefonică), comparativ cu oameni care au folosit telefoane unde nu se găseau monedele de zece cenţi. Isen a realizat mai multe fapte bune la întâmplare decât orice alt psiholog: a distribuit prăjiturele, pungi cu bomboane şi pachete cu papetărie; ea a manipulat scorul jocurilor video (pentru a-i lăsa pe ceilalţi să câştige) şi le-a arătat oamenilor fotografii vesele; a descoperit mereu acelaşi lucru: oamenii fericiţi sunt mai de treabă decât cei din grupul de control.

Ceea ce trebuie să găsim este efectul invers: faptele altruiste cauzează direct fericirea şi/sau alte beneficii pe termen lung. Oare spune Crucea Roşie adevărul când reclamele sale afirmă: „Donează sânge; tot ce vei simţi este o stare de bine“? Psihologul Jean Piliavin a studiat donatorii de sânge în detaliu şi a descoperit că acest act chiar îi face pe oameni să se simtă bine şi să aibă o părere bună despre ei înşişi. Piliavin[26] a studiat toate lucrările care au vorbit despre munca de voluntariat şi

a descoperit că ajutorarea altora ajută şi sinele, dar în moduri complexe, care depind de stadiul vieţii fiecăruia. Cercetarea asupra „învăţării serviciului“ în care elevi de liceu fac muncă voluntară ca parte dintr-un curs şcolar şi se gândesc în grup la ceea ce fac, a scos la iveală rezultate încurajatoare: delincvenţă şi probleme comportamentale reduse, participare civilă şi angajament faţă de valorile sociale crescute. Însă aceste programe nu par să aibă efect asupra stimei de sine sau a fericirii adolescenţilor implicaţi. La adulţi, povestea este puţin diferită. Un studiu longitudinal[27] care a trasat munca de voluntariat de-a lungul multor ani, la mii de oameni, a arătat un efect cauzal: când o persoană a mărit timpul de muncă voluntară, toate măsurătorile de fericire şi bunăstare au crescut doar pe perioada în care persoana a efectuat muncă voluntară. Bătrânii beneficiază şi mai mult de pe urma voluntariatului decât adulţii, mai ales dacă munca lor implică ajutorarea unei singure persoane sau se face printr-o organizaţie religioasă. Beneficiile muncii voluntare la bătrâni sunt atât de mari, încât ele indică sănătate sporită şi viaţă mai lungă. Stephanie Brown şi colegii ei de la Universitatea Michigan au găsit că aceste efecte sunt covârşitoare când au studiat datele unui studiu longitudinal al cuplurilor de bătrâni căsătoriţi.[28] Cei care au raportat că au oferit mai mult sprijin şi ajutor partenerului, prietenilor şi rudelor au trăit mai mult decât cei care au oferit mai puţin (au fost luaţi în considerare şi factori de genul starea sănătăţii la începutul studiului), în timp ce cantitatea de ajutor pe care oamenii *au primit-o* nu arată o longevitate sporită. Descoperirile lui Brown arată că, cel puţin la bătrâni, chiar este mai fericit a da decât a lua.

Acest model de schimbare raportat la vârstă arată că munca de voluntariat oferă două mari beneficii: îi aduce pe oameni mai aproape şi îi ajută să construiască o poveste a vieţii de tip McAdams (vezi capitolul 7).[29] Adolescenţii sunt deja băgaţi într-o

rețea densă de relații sociale și de abia încep să își construiască o poveste a vieții, așa că nu au nevoie de nici unul dintre aceste beneficii. Cu vârsta însă, povestea vieții începe să capete formă și activitățile altruiste adaugă profunzime și virtute caracterului. La bătrânețe, când relațiile sociale sunt împuținate de moartea rudelor și a prietenilor, beneficiile sociale ale voluntariatului sunt cele mai puternice (și într-adevăr, bătrânii, care sunt cei mai izolați social, profită cel mai mult de pe urma activităților de voluntariat).[30] În plus, la bătrânețe, generativitatea, relațiile și luptele spirituale încep să conteze cel mai mult, în timp ce încercarea de a se realiza pare nepotrivită,[31] – așa că orice activitate care le permite „să dea ceva înapoi" se potrivește perfect cu povestea și ajută la crearea unui final satisfăcător.

Viitorul virtuții

Cercetările științifice sprijină ipoteza virtuții, chiar și atunci când este redusă la afirmația că altruismul este bun pentru tine. Când este evaluată în felul în care a formulat-o Ben Franklin ca o afirmație mai largă despre virtute, devine atât de profund de adevărată, încât ridică întrebarea dacă oare conservatorii culturali au dreptate să critice viața modernă și moralitatea ei limitată și permisivă. Ar trebui ca noi, cei din Occident, să încercăm să ne întoarcem la o moralitate bazată mai mult pe virtute?

Cred că am pierdut într-adevăr ceva important – un etos comun, dens, cu virtuți și valori împărtășite. Doar privește filme din anii '30 și '40 și vei vedea oamenii mișcându-se într-o rețea densă de fibre morale: sunt preocupați de onoarea lor, de reputația lor, de aparența decenței. Copiii sunt în mod frecvent disciplinați de adulți care nu sunt părinții lor. Personajele bune înving întotdeauna și infracțiunile nu au niciodată sorți de izbândă. Ne poate părea constrângător și înăbușitor nouă, celor de acum, dar asta e și ideea: o oarecare doză de constrângere

este benefică; libertatea absolută nu este. Durkheim, sociologul care a descoperit că lipsa de legături sociale este corelată cu sinuciderea,[32] ne-a dat şi cuvântul „anomie" (fără norme). Anomia este condiţia unei societăţi în care nu există reguli clare, norme, sau standarde de valoare. Într-o societate anomică, oamenii pot face tot ceea ce doresc, dar fără să existe nişte standarde clare sau o instituţie socială care să controleze acele standarde, este mai greu pentru oameni să găsească ceva ce vor să facă. Anomia alimentează sentimente de anxietate şi lipsa legăturilor şi duce la o creştere a comportamentului amoral şi antisocial. Cercetări sociologice moderne îl sprijină puternic pe Durkheim: unul dintre cei mai buni predictori ai sănătăţii unui cartier american este gradul în care adulţii reacţionează la faptele rele ale copiilor altor oameni[33]. Când standardele comunităţii sunt impuse, există constrângere şi cooperare. Când fiecare îşi vede de treaba lui, există anomie şi libertate.

Colegul meu de la Universitatea Virginia, sociologul James Hunter, duce ideile lui Durkheim mai departe în dezbaterea curentă despre educarea caracterului. În cartea lui provocatoare, *The Death of Character,*[34] Hunter urmăreşte traseul pierderii vechilor idei despre caracter şi virtute în America. Înainte de revoluţia industrială, americanii au onorat virtuţile producătorilor – muncă grea, auto-restricţii, sacrificiu pentru viitor şi sacrificiu pentru binele comun. Dar, în timpul secolului douăzeci, pe măsură ce oamenii au devenit mai bogaţi şi societatea producătoare s-a transformat treptat într-o societate de consum în masă, a apărut o viziune alternativă a sinelui – o viziune centrată pe ideea preferinţelor individuale şi a realizării personale. Termenul moral intrinsec de „caracter" a căzut în dizgraţie şi a fost înlocuit de termenul amoral „personalitate".

Hunter indică o a doua cauză pentru moartea caracterului: incluziunea. Primii colonişti americani au creat enclave de

omogenitate etnică, religioasă şi morală, dar istoria Americii a devenit de o diversitate crescută. Ca răspuns, educatorii s-au luptat să identifice setul moral de idei, constant micşorat, cu care ar fi de acord toată lumea. Această micşorare şi-a atins concluzia logică în anii '60, odată cu mişcarea populară de „clarificare a valorilor", care nu a popularizat nici un fel de moralitate. Mai degrabă, i-a învăţat pe copii cum să-şi găsească propriile lor valori şi le-a impus profesorilor să se abţină de la a impune vreo valoare morală elevilor. În timp ce scopul incluziunii era lăudabil, el a avut efecte secundare nedorite: i-a separat pe copii de tradiţia, istoria şi religia care alimentaseră conceptele mai vechi de virtute. Poţi creşte legume hidroponic, dar şi atunci trebuie să adaugi multe nutriente la apă. Cerându-le copiilor să crească virtuţile hidroponic, privind numai în interiorul lor pentru ghidare, este ca şi cum i-ai ruga pe fiecare să inventeze propriul său limbaj. Chiar dacă ar putea-o face, izolarea rezultată ar fi deformantă. (Pentru o analiză aprofundată dintr-o perspectivă liberală a nevoii de „resurse culturale" privind crearea identităţii, vezi Anthony Appiah's, *The Ethics of Identity*)[35].

Cred că analiza lui Hunter este corectă, dar încă nu sunt convins că ne este mai rău, în general, cu moralitatea noastră modernă restrânsă. Un lucru care mă îndurerează la filmele şi programele de televiziune vechi, până la 1960, este cât de limitate erau vieţile femeilor şi ale afro-americanilor. Am plătit un preţ mare pentru incluziunea noastră, dar ne-am făurit o societate mult mai umană, cu mai multe oportunităţi pentru afro-americani, femei, homosexuali, handicapaţi şi alţii – adică, pentru majoritatea oamenilor. Şi chiar dacă unii cred că preţul a fost prea mare, nu contează. Nu ne putem întoarce nici la o societate de pre-consum, nici la enclavele omogene etnic. Tot ce putem face este să căutăm feluri prin care să reuşim să reducem anomia fără să excludem clase mari de oameni.

Nefiind nici sociolog, nici expert în politica educaţiei, nu voi încerca să recomand schimbări de politică sau crearea unei noi abordări a educaţiei morale. Mai degrabă, voi prezenta o descoperire din propriile mele cercetări asupra diversităţii. Cuvântul „diversitate“ şi-a asumat rolul curent în discursul american numai după hotărârea din 1978 a Curţii Supreme de Justiţie (UC Regents vs Bakke) că folosirea preferinţelor rasiale pentru a atinge procentajele rasiale la universităţi este neconstituţională, dar că este permisă folosirea preferinţelor rasiale pentru a creşte diversitatea din corpul studenţesc. De atunci, diversitatea a fost celebrată în lung şi-n lat, pe abţibilduri, în zilele dedicate diversităţii în campusurile universitare şi în reclame. Pentru mulţi liberali, diversitatea a devenit un bun incontestabil – cum ar fi dreptatea, libertatea şi fericirea; cu cât mai multă diversitate, cu atât mai bine.

Cercetarea mea asupra moralităţii, însă, m-a făcut să mă îndoiesc de acest lucru. Având în vedere cât de uşor este să împarţi oamenii în grupuri ostile bazându-te pe diferenţe neînsemnate,[36] m-am întrebat dacă sărbătorirea diversităţii ar putea încuraja diviziunea, în timp ce încurajarea comunităţii ar ajuta oamenii să formeze grupuri şi comunităţi unite. Mi-am dat seama că există două mari tipuri de diversitate – demografică şi morală. Diversitatea demografică se referă la categoriile socio-demografice cum ar fi: rasă, etnicitate, sex, orientare sexuală, vârstă şi handicap. Îndemnul spre o diversitate demografică este în mare măsură un îndemn la justiţie şi la incluziunea grupurilor care au fost excluse în trecut. Diversitatea morală, pe de altă parte, este în mod esenţial ceea ce Durkheim a descris drept anomie: o lipsă de consens asupra normelor şi valorilor morale. Odată ce faci această distincţie, vezi că nimeni nu poate *vrea* diversitate morală în mod coerent. Dacă eşti pentru dreptul de a alege în problema avortului, ai *prefera* să fie o varietate de opinii dintre care nici

una dominantă? Sau ai prefera ca toată lumea să fie de acord cu tine şi legile pământeşti să reflecte această aprobare? Dacă preferi diversitatea asupra unui subiect, atunci subiectul nu este unul moral pentru tine, ci o chestiune de preferinţă personală.

Împreună cu studenţii mei Holly Hom şi Evan Rosenberg am condus un studiu printre diverse grupuri la Universitatea Virginia.[37] Am descoperit un sprijin puternic pentru diversificarea pe categorii demografice (cum ar fi rasă, religie sau clasă socială) chiar şi printre studenţii conservatori. Diversitatea morală (opinii despre subiecte politice controversate) era mult mai puţin atrăgătoare în majoritatea contextelor, cu excepţia interesantă a cursurilor de seminar. Studenţii voiau să fie expuşi la diversitate morală la cursuri, dar nu şi cu studenţii cu care trăiau şi socializau. Concluzia noastră în urma acestui studiu este că diversitatea este ca şi colesterolul: există un tip bun şi unul rău şi ar trebui să nu încercăm să le maximizăm pe amândouă. Liberalii au dreptate să muncească într-o societate care este deschisă oricărui grup demografic, dar şi conservatorii ar putea avea dreptatea lor când ne îndeamnă să ne străduim mult mai mult să realizăm o identitate comună, împărtăşită. Chiar dacă eu sunt liberal, cred că tocmai conservatorii au o înţelegere mai bună a dezvoltării morale (dar nu şi a psihologiei morale – ei sunt prea dedicaţi mitului răului pur). Conservatorii vor ca şcolile să-i înveţe pe elevi lucruri care vor crea o identitate americană pozitivă şi unică, incluzând o doză sănătoasă de istorie şi civilizaţie americană, folosind engleza ca singură limbă naţională. Liberalii sunt îngrijoraţi în mod justificabil de şovinism, naţionalism şi de concentrarea pe cărţi scrise de „tipi albi şi morţi", dar cred că toţi cei cărora le pasă de educaţie ar trebui să-şi amintească faptul că motto-ul american e *pluribus, unum* (din mulţi, unul) are două părţi. Sărbătorirea *pluribus*-ului ar trebui echilibrată de legi care îl întăresc pe *unum*.

Poate că este prea târziu. Poate că în ostilitatea culturii curente a războiului, nimeni nu poate găsi vreo valoare în ideile celor de pe cealaltă baricadă. Sau poate că ne putem îndrepta pentru sfaturi către acel măreţ exemplu moral, Ben Franklin. Reflectând asupra modului în care istoria este condusă de oameni şi partide care se luptă înverşunat unul cu celălalt pentru atingerea propriului său interes, Franklin a propus crearea unui „Partid Unit pentru Virtute". Acest partid, compus din oameni care ar cultiva virtutea în ei înşişi, va acţiona cu „scopul binelui omenirii." Poate că acest lucru era naiv chiar şi pe timpul lui Franklin, şi pare improbabil că aceşti „bărbaţi buni şi înţelepţi" ar putea cădea cu toţii de acord asupra unei platforme, cum a presupus el. Şi totuşi, Franklin ar avea dreptate că leadershipul în virtute n-ar putea veni niciodată din partea marilor politicieni; va trebui să vină din partea unei mişcări de oameni, cum ar fi oamenii unui oraş care se adună şi cad de acord să creeze o coerenţă morală în viaţa copiilor. Astfel de mişcări au loc acum. Psihologul de dezvoltare William Damon[38] le numeşte mişcări „de privilegiu al tineretului," pentru că ele presupun cooperarea tuturor părţilor implicate în creşterea copiilor – părinţi, profesori, antrenori, lideri religioşi şi copiii înşişi – care convin asupra unui „hrisov" care să descrie înţelegerile, obligaţiile şi valorile împărtăşite ale comunităţii şi care să angajeze toate părţile în a aştepta şi respecta acelaşi standard înalt de comportament în toate împrejurările. Poate că aceste comunităţi nu pot rivaliza bogăţia morală a Atenei Antice, dar fac ceva pentru a reduce propria lor anomie în timp ce întrec de departe Atena în ceea ce priveşte dreptatea.

Capitolul 9

Divinitate cu sau fără Dumnezeu

Nu trebuie să permitem nici unui plebeu să rănească nobilul sau pe cel mic să-l rănească pe cel mare. Cei care alimentează părţile inferioare vor deveni oameni inferiori. Cei care alimentează părţile superioare vor deveni oameni superiori.

– Meng Tzu,[1] sec. al II-lea

Dumnezeu a creat îngerii din intelect fără senzualitate, fiarele din senzualitate fără intelect şi umanitatea din intelect şi senzualitate. Astfel că atunci când intelectul unei persoane îi biruie senzualitatea, el este mai bun decât îngerii, dar când senzualitatea îi biruie intelectul, el este mai rău decât fiarele.

– Mohamed[2]

Viaţa noastră este creaţia minţilor noastre şi facem multe pentru această creaţie prin metaforă. Vedem lucruri noi din perspectiva a ceea ce înţelegem deja: viaţa este o călătorie, cearta este un război, mintea este ca un călăreţ pe un elefant. Ne amăgim cu metafore greşite şi suntem orbi fără ele.

Metafora care m-a ajutat pe mine cel mai mult să înţeleg moralitatea, religia şi căutarea unui scop de către oameni este *Flatland*, o cărticică fermecătoare scrisă în 1884 de matematicianul şi romancierul englez Edwin Abbot.[3] Pământul plat

este o lume bi-dimensională, ai cărei locuitori sunt nişte figuri geometrice. Protagonistul povestirii este un pătrat. Într-o zi, pătratul primeşte o vizită de la o sferă tridimensională care provine dintr-o lume care se numeşte Pământul spaţial. Când o sferă vizitează Pământul plat, tot ceea ce este vizibil locuitorilor de pe Pământul plat este partea sferei care se află în planul lor – adică ei văd un cerc. Pătratul este surprins că cercul se poate micşora şi mări după voinţă (ridicându-se sau afundându-se în Pământul plat) şi chiar să dispară şi să apară în alt loc (părăsind planul şi reîntorcându-se). Sfera încearcă să explice conceptul de tridimensionalitate pătratului bi-dimensional, dar pătratul, deşi foarte priceput la geometria bi-dimensională, nu pricepe nimic. Nu poate înţelege ce înseamnă să ai grosime în plus faţă de lungime şi lăţime, şi nici că cercul a venit de deasupra lui, unde „sus“ nu înseamnă că a venit din nord. Sfera îi prezintă analogii şi demonstraţii geografice despre cum te poţi mişca din dimensiunea unu în a doua şi din a doua în a treia, dar pătratul găseşte ideea mişcării în sus faţă de planul Pământului plat ridicolă.

În disperare de cauză, sfera smulge pătratul în sus faţă de Pământul plat şi îl duce în a treia dimensiune, ca pătratul să se uite în jos la lumea lui şi să o vadă toată deodată. El poate vedea interiorul tuturor caselor şi organele interne ale tuturor locuitorilor. Pătratul îşi aduce aminte de experienţa sa:

> *O oroare de nedescris m-a cuprins. Era întuneric; apoi o senzaţie ameţitoare, dezgustătoare a viziunii care nu era ca vederea; am văzut spaţiu care nu era spaţiu: eram eu însumi şi nu eram eu. Când am recăpătat forţa să glăsuiesc, am ţipat tare în agonie: „Asta ori este nebunie, ori este iadul!“ „Nu este nici una, nici alta“, a răspuns calm vocea sferei, „este cunoaşterea; cele trei dimensiuni. Deschide-ţi ochiul încă o dată şi încearcă să-ţi fixezi privirea“. Am privit şi am văzut o lume nouă!*

Pătratul este copleşit de uimire. El se aşază în faţa sferei şi devine discipolul ei. Când se întoarce pe Pământul plat, el se chinuie să propovăduiască „Evanghelia celor Trei Dimensiuni“ tovarăşilor săi bi-dimensionali, dar totul în zadar.

Cu toţii suntem, într-o oarecare măsură, pătratul de dinaintea iluminării sale. Am întâlnit cu toţii ceva ce n-am reuşit să înţelegem, dar am crezut cu aroganţă că am înţeles, pentru că nici nu puteam concepe existenţa dimensiunii la care eram orbi. Apoi, într-o zi, ceva care nu are nici o logică se întâmplă în lumea noastră bi-dimensională şi zărim pentru prima dată o bucăţică din cealaltă dimensiune.

În toate culturile omeneşti, societatea are două dimensiuni clare: o dimensiune orizontală, a plăcerii şi a apropierii, şi una verticală, a statusului şi a ierarhiei. Oamenii disting în mod natural şi fără efort între rude apropiate şi îndepărtate şi între prieteni şi străini. Multe limbi au forme de adresare pentru cei care ne sunt apropiaţi (tu) şi pentru cei care ne sunt depărtaţi (dumneavoastră). De asemenea, mai avem o structură mintală înnăscută care ne pregăteşte pentru interacţiunile ierarhice. Chiar şi în culturile primitive tribale, care sunt în multe feluri egalitare, tendinţele inerente pentru ierarhie trebuie suprimate în mod activ pentru a menţine egalitatea.[4] Multe limbi folosesc aceleaşi metode verbale pentru a marca ierarhia şi apropierea (tu pentru subordonaţi şi prieteni, dumneavoastră pentru superiori şi străini). Chiar şi în cadrul unor limbi, ca engleza, care nu au forme verbale diferite pentru relaţii sociale diferite, oamenii găsesc o modalitate de a le marca oricum: ne adresăm oamenilor care nu ne sunt apropiaţi sau care sunt superiori folosindu-ne de titlul lor şi numele de familie (Dl. Smith, Judecătorul Brown), în timp ce folosim numele mic pentru cei cu care suntem intimi sau care ne sunt subordonaţi.[5] Minţile noastre ţin automat cont de aceste două dimensiuni. Gândeşte-te cât de ciudat a fost ultima dată când cineva pe care nu prea îl cunoşteai, dar pe care îl

respectai foarte mult te-a invitat să-i spui pe numele mic. Ţi s-a blocat numele în gât? Dimpotrivă, când un vânzător ţi se adresează pe numele mic fără ca tu să-l fi invitat să facă acest lucru, nu te simţi puţin ofensat?

Acum imaginează-ţi că te mişti fericit de ici-colo în lumea ta socială bi-dimensională, un pământ plat unde axa X este apropierea şi axa Y este ierarhia (vezi figura 9.1). Apoi, într-o zi, vezi o persoană făcând un lucru extraordinar sau treci printr-o experienţă copleşitoare a frumuseţii naturale şi te simţi „înălţat". Dar nu este vârful ierarhiei, este un alt fel de înălţare. Acest capitol este despre acea mişcare verticală. Afirmaţia mea este că mintea omenească percepe a treia dimensiune, o dimensiune specific morală pe care o voi numi „divinitate" (Vezi axa Z ieşind din planul paginii în figura 9.1). Alegând eticheta „divinitate" nu presupun că Dumnezeu există şi că trebuie perceput (eu sunt un om de ştiinţă ateu şi evreu). Mai degrabă, cercetările mele despre emoţiile morale m-au dus la concluzia că mintea omenească chiar percepe pur şi simplu divinitatea şi sacralitatea, indiferent dacă Dumnezeu există sau nu. Când am ajuns la această concluzie, am pierdut dispreţul arogant pentru religie pe care l-am simţit când aveam douăzeci de ani.

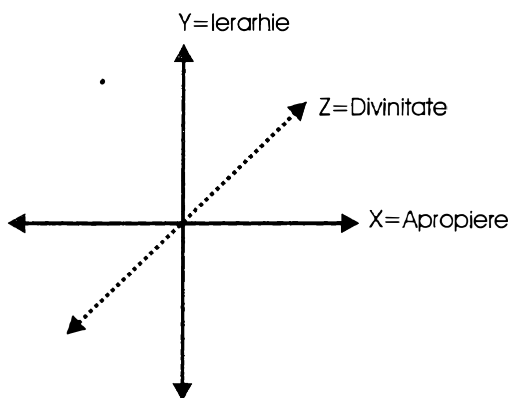


Figura 9.1: Cele trei dimensiuni ale spaţiului social

Acest capitol este despre adevărul antic pe care oamenii foarte religioşi îl pricep şi pe care gânditorii seculari adesea nu îl pricep: prin acţiunile şi gândirile noastre ne mutăm în sus şi în jos într-o dimensiune verticală. În fragmentul care deschide acest capitol, Meng Tzu o numeşte dimensiunea nobilului *versus* cea a plebeului. Mahomed, ca şi creştinii şi evreii de dinaintea lui, a făcut-o să fie o dimensiune a divinităţii, cu îngerii deasupra şi bestiile dedesubt. O implicaţie a acestui adevăr este că suntem sărăciţi ca fiinţe umane când pierdem din vedere această dimensiune şi lăsăm ca lumea noastră să se năruie ajungând la două dimensiuni. Dar, la extrema cealaltă, efortul de a crea o societate tridimensională şi de a o impune tuturor locuitorilor este atributul fundamentalismului religios. Fundamentaliştii, fie ei creştini, evrei, hinduşi sau musulmani, vor să trăiască în cadrul unor naţiuni ale căror legi sunt în armonie cu – sau sunt preluate din – o carte sfântă specifică. Există multe motive bune pentru ca societăţile vestice democratice să se opună unui astfel de fundamentalism, dar cred că primul pas într-o asemenea opoziţie trebuie să fie o înţelegere onestă şi plină de respect a motivelor morale. Sper ca acest capitol să contribuie la o astfel de înţelegere.

Nu suntem oare animale?

Prima oară am găsit divinitatea în dezgust. Când am început să studiez moralitatea, am citit despre codurile morale ale multor culturi şi primul lucru pe care l-am învăţat este că majoritatea culturilor sunt foarte preocupate de mâncare, sex, menstruaţie şi manevrarea cadavrelor. Am crezut mereu că moralitatea se referea la felul în care oamenii se tratează unii pe alţii, aşa că am dat la o parte toate chestiile despre „puritate" şi „pângărire" (cum le numesc antropologii), ca fiind străine moralităţii reale. De ce li se interzice femeilor din multe culturi să intre în temple sau să atingă artefacte religioase în timpul menstruaţiei sau pentru câteva săptămâni după ce nasc?[6]

Trebuie să fie un soi de efort sexist de a controla femeile. De ce este consumul cărnii de porc o faptă abominabilă la evrei şi musulmani? Trebuie să fie un soi de efort legat de păstrarea sănătăţii şi de a evita trichineloza. Dar citind mai departe, am început să întrevăd o logică fundamentală – logica dezgustului. Potrivit teoriei principale a dezgustului din anii 1980, aparţinând lui Paul Rozin,[7] dezgustul este în principal referitor la animale şi la produsele de provenienţă animală (foarte puţine plante şi materiale anorganice sunt dezgustătoare), iar lucrurile dezgustătoare sunt contagioase prin atingere. Deci el pare oarecum legat de grija pentru animale, produse ale corpului (sânge, excremente), spălare şi atingere, care sunt atât de clare în Vechiul Testament, Coran, scripturile hinduse şi multe alte societăţi etnografice tradiţionale. Când am fost să vorbesc cu Rozin despre posibilul rol al dezgustului în moralitate şi religie, am descoperit că el se gândise la aceeaşi chestiune. Am început să studiem dezgustul şi rolul pe care îl joacă în viaţa socială împreună cu profesorul Clark McCauley de la Colegiul Bryn Mawr.

Dezgustul îşi are originile evolutive în a-i ajuta pe oameni să decidă ce să mănânce.[8] În timpul tranziţiei evoluţionare în care creierele strămoşilor noştri s-au mărit simţitor, a crescut şi producţia de unelte şi arme şi consumul de carne.[9] (Mulţi arheologi cred că aceste schimbări erau toate corelate, împreună cu o interdependenţă mai mare a masculului şi a femelei, pe care am discutat-o în capitolul 6.) Dar când umanoizii din vechime plecau după carne, inclusiv căutând resturile lăsate de alţi prădători de dinaintea lor, ei s-au expus la un nou univers de microbi şi paraziţi, majoritatea contagioşi într-o manieră în care toxinele din plante nu sunt: dacă o plantă otrăvitoare se atinge de un cartof copt, cartoful nu devine nici otrăvitor, nici dezgustător. Dezgustul a fost modelat la origine (de selecţia naturală) drept un paznic al gurii: oferea un avantaj acelor indivizi care mergeau mai departe de proprietăţile

senzoriale ale unui obiect cu potenţial comestibil şi se gândeau la locul de provenienţă a acestuia şi ce altceva a atins. Animalele care obişnuiesc să mănânce sau să se târască pe cadavre, excremente sau movile de gunoi (gândiţi-vă la şobolani, viermi, vulturi, gândaci de bucătărie) declanşează dezgustul: nu vrem să-i mâncăm şi orice ating ei devine contaminat la rândul său. Mai suntem dezgustaţi de majoritatea produselor corporale ale altor oameni, în special excremente, mucus şi sânge care ar putea transmite boli. Dezgustul stinge dorinţa (foamea) şi motivează comportamentele de purificare cum ar fi spălarea, sau, dacă este prea târziu, vomatul.

Dar el nu păzeşte numai gura, ci, dezvoltându-se de-a lungul evoluţiei biologice şi culturale, acum păzeşte corpul la modul general.[10] Dezgustul joacă un rol în sexualitate analog cu rolul său în selecţia mâncării, ajutând şi ghidându-i pe oameni să minimizeze clasele de parteneri şi acte sexuale la cele acceptabile din punct de vedere cultural. Încă o dată, acesta stinge dorinţa şi motivează preocuparea pentru purificare, separare şi curăţare. Dezgustul ne dă un sentiment de greaţă când vedem oameni cu leziuni pe piele, diformităţi, amputări, obezi sau prea slabi şi cu alte violări ale idealului cultural de înveliş extern al corpului omenesc. Exteriorul este cel care contează: cancerul la plămâni sau un rinichi lipsă nu sunt dezgustătoare, o tumoare pe faţă sau un deget lipsă, da.

Această extindere de la păzitor al gurii la păzitor al corpului are logică din punct de vedere biologic: noi oamenii am vieţuit mereu în grupuri mai mari şi mai dense decât toate celelalte primate şi am trăit pe pământ, nu în copaci, aşa că am fost mai expuşi la ravagiile produse de microbii şi paraziţii care se împrăştie prin contact fizic. Dezgustul ne face să fim grijulii în privinţa contactului. Dar cel mai fascinant lucru constă în faptul că este adoptat pentru a sprijini o varietate de norme, ritualuri şi convingeri pe care culturile le folosesc pentru a se defini.[11] De exemplu, multe dintre ele pun o demarcaţie clară între

oameni şi animale, insistând că oamenii sunt cumva deasupra şi mai buni sau mai asemănători cu Dumnezeu decât alte animale. Corpul omenesc este adesea considerat un templu, găzduind divinitatea înăuntrul său: *„Sau nu ştiţi că trupul vostru este templu al Duhului Sfânt care este în voi, pe care-L aveţi de la Dumnezeu şi că voi nu sunteţi ai voştri? Slăviţi dar pe Dumnezeu în trupul vostru."* (1 Corinteni 6:19-20)

Şi totuşi, orice cultură care spune că oamenii nu sunt animale sau că trupul este un templu se dovedeşte a fi pusă în faţa unei mari probleme: trupurile noastre fac aceleaşi lucruri pe care le fac şi trupurile animalelor, inclusiv mâncatul, defecatul, copulatul, sângeratul şi muritul. Dovezile copleşitoare arată că suntem animale, astfel încât o cultură care ne respinge animalitatea trebuie să facă eforturi uriaşe pentru a ascunde dovezile. Procesele biologice trebuie îndeplinite în mod corect, şi dezgustul este paznicul corectitudinii. Doar imaginează-ţi că vizitezi un oraş în care oamenii nu poartă haine, nu se spală niciodată, fac sex în public folosind poziţia pe la spate şi devorează carne crudă muşcând bucăţile direct de pe schelet. Bine, probabil că ar trebui să plăteşti să vezi circul acesta, dar vei ieşi de acolo degradat (efectiv „pus la pământ"). Vei simţi dezgust pentru acest comportament „sălbatic" şi vei şti, visceral, că era ceva în neregulă cu oamenii aceia. Dezgustul este păzitorul corpului ca templu. În acest oraş imaginar, paznicii au fost ucişi şi templele au fost lăsate în seama câinilor.

Ideea că a treia dimensiune – divinitatea – merge de la animalele de jos la zeul (zeii) de deasupra, iar în mijloc se află oamenii a fost captată perfect de puritanul din Noua Anglie a secolului al XVII-lea, Cotton Mather, care a observat un câine care urina în acelaşi timp cu el. Copleşit de dezgust de scârboşenia propriei sale micţiuni, Mather a scris această hotărâre în jurnalul său: *„Şi totuşi, voi fi o creatură mai nobilă; şi când necesităţile mele naturale mă înjosesc la condiţia animală, spiritul meu se va (spun asta de fiecare dată!) ridica şi înălţa..."*[12]

În cazul în care corpul omenesc este un templu care se murdăreşte câteodată, atunci „curăţenia este aproape de dumnezeire“[13] va fi de la sine înţeles. Dacă nu percepi această a treia dimensiune, atunci nu este clar de ce lui Dumnezeu i-ar păsa de cantitatea de mizerie de pe pielea ta sau din casa ta. Dar dacă trăieşti într-o lume tridimensională, atunci dezgustul este ca scara lui Iov: înrădăcinată în pământ, în necesităţile noastre biologice, dar duce sau ghidează oamenii spre Rai – sau cel puţin spre ceva perceput ca fiind în „sus“.

Etica divinităţii

După masterat, am petrecut doi ani lucrând pentru Richard Shweder, un antropolog psiholog de la universitatea Chicago, care este un gânditor de vază din domeniul psihologiei culturale. Shweder face multe dintre cercetările sale în oraşul indian Bhubaneswar, în statul Orissa, în Golful Bengalului. Bhubaneswar este un oraş al templelor antice – oraşul său vechi s-a format în jurul uriaşului şi împodobitului templu Lingaraj, construit în secolul al şaptelea, fiind încă un loc atractiv de pelerinaj pentru hinduşi. Cercetarea lui Shweder asupra moralităţii în Bhubaneswar[14] şi în alte părţi arată că, atunci când oamenii se gândesc la moralitate, conceptele lor se adună în trei categorii, pe care el le numeşte etica autonomiei, etică a comunităţii şi etica divinităţii. Când oamenii gândesc în termeni de etică a autonomiei, scopul lor este să-i protejeze pe indivizi de rău şi să le ofere gradul maxim de autonomie, pe care ei îl pot folosi pentru a-şi urmări propriile scopuri. Când oamenii se gândesc să folosească o etică a comunităţii, scopul lor este să protejeze integritatea grupurilor, familiilor, companiilor sau a naţiunilor şi preţuiesc virtuţi cum ar fi ascultarea, loialitatea şi conducerea înţeleaptă. Când oamenii gândesc în termeni de etică a divinităţii, scopul lor este să protejeze de la degradare divinitatea care există în fiecare persoană şi preţuiesc traiul într-un mod pur şi sfânt, fără pângărire morală, cum ar fi dorinţa trupească, lăcomia

şi ura. Culturile privesc destul de diferit cele trei etici, care corespund aproximativ celor trei axe, X, Y şi Z din figura 9.1. În lucrarea mea de disertaţie[15] despre judecata morală în Brazilia şi Statele Unite am descoperit că americanii educaţi din clasa de sus se bazează copleşitor de mult în discursul lor moral pe etica autonomiei, în timp ce brazilienii şi oamenii din clasa de jos din ambele ţări se foloseau mult mai mult de etica comunităţii şi a divinităţii.

Pentru a învăţa mai mult despre etica divinităţii, am mers la Bhubaneswar timp de trei luni, în 1993, pentru a intervieva preoţi, călugări şi alţi „experţi“ în practica şi venerarea religiei hinduse. Pentru a mă pregăti, am citit tot ce se putea despre hinduism şi antropologia purităţii şi a pângăririi, inclusiv *Legile lui Manu*,[16] un ghid pentru bărbaţii brahmani (casta preoţească) scris în secolul I sau al II-lea. Manu le spune brahmanilor cum să trăiască, să mănânce, să se roage şi să interacţioneze cu alţi oameni, în timp ce continuau să aibă grijă de ceea ce Cotton Mather a numit „necesităţile lor naturale“. Într-unul dintre pasaje, Manu menţionează ocaziile când un preot nu ar trebui „să se gândească“ să recite vedele sfinte (scripturile):

> *În timp ce elimină urină sau excremente, când hrana este încă pe buze şi în mâini, în timp ce mănâncă la o ceremonie a morţilor,... când a mâncat carne sau mâncarea unei femei care tocmai a dat naştere,... când urlă şacalii,... pe tărâmul unui crematoriu,... în timp ce poartă un veşmânt pe care l-a îmbrăcat în timpul uniunii sexuale, în timp ce acceptă orice la o ceremonie a morţilor, când tocmai a mâncat sau nu a digerat (mâncarea) sau a vomitat sau a râgâit,... când sângele curge din membre sau când a fost rănit de o armă.*

Acest pasaj este extraordinar, pentru că trece în revistă toate categoriile de dezgust pe care Rozin, McCauley şi cu mine le-am studiat: mâncare, produse corporale, animale, sex, moarte, violări ale învelişului corporal şi igienă. Manu spune că prezenţa în *minte* a scripturilor sfinte nu este compatibilă cu întinări ale *trupului* provenite din orice sursă de dezgust.[17] Divinitatea şi dezgustul trebuie separate tot timpul.

Când am sosit în Bhubaneswar, am aflat imediat că etica divinităţii nu este doar istorie. Chiar dacă Bhubaneswar este plat din punct de vedere fizic, are o topografie spirituală destul de variată, cu vârfuri la fiecare dintre sutele de temple din oraş. Pentru că nu eram hindus, eram lăsat să intru numai în curtea templelor, iar dacă îmi scoteam pantofii şi orice obiect din piele (pielea pângăreşte), de obicei mi se permitea să intru doar până în anticamera templului. Puteam privi sanctuarul interior unde era găzduit zeul, dar în cazul în care călcam pragul pentru a mă alătura preoţilor brahmani dinăuntru, l-aş fi profanat şi i-aş fi ofensat pe toţi. La cel mai înalt vârf al divinităţii – templul Lingaraj – nici măcar nu mi s-a permis să intru în curte, deşi străinii erau invitaţi să asiste de pe o platformă care se afla exact în afara zidurilor templului. Nu era o chestiune de secretizare, ci una de contaminare din partea unor oameni ca mine, care nu au urmat procedurile corecte de îmbăiere, dietă, igienă şi rugăciune pentru a menţine puritatea religioasă.

Casele hinduse din Bhubaneswar aveau aceeaşi structură concentrică precum templele: lasă-ţi pantofii la uşa casei, socializează în camerele exterioare, dar nu intra niciodată în bucătărie sau în camera unde se oferă ofrande zeităţilor. Aceste două încăperi sunt considerate drept zone cu cea mai mare puritate. Chiar şi corpul uman are vârfuri şi văi: capul şi mâna dreaptă sunt pure, în timp ce mâna stângă şi picioarele sunt pângărite. A trebuit să fiu extrem de grijuliu să nu ating pe nimeni cu picioarele şi să nu înmânez ceva cu mâna stângă. Când m-am plimbat prin Bhubaneswar, m-am simţit ca pătratul pe Pământul spaţial,

încercând să navigheze într-o lume tridimensională cu o percepție abia pâlpâindă a celei de-a treia dimensiuni.

Investigațiile pe care le-am condus m-au ajutat să văd lucrurile puțin mai clar. Scopul meu principal era să aflu dacă puritatea și pângărirea se refereau, de fapt, doar la păstrarea „necesităților" biologice separat de divinitate sau dacă aceste practici aveau o relație mai profundă cu virtutea și moralitatea. Am găsit o varietate de opinii. Unii dintre preoții de la sat, mai puțin educați, vedeau ritualurile legate de puritate și pângărire ca reguli de bază ale jocului, lucruri pe care pur și simplu trebuie să le faci, pentru că tradiția religioasă o cere. Dar mulți dintre oamenii pe care i-am intervievat aveau vederi mai largi și înțelegeau practicile de puritate și pângărire ca pe mijloace de a atinge un scop: avansare morală și spirituală sau mutarea în a treia dimensiune. De exemplu, când am întrebat de ce este important să-ți păstrezi puritatea, directorul unei școli de sanscrită (o școală de religie) a răspuns astfel:

> *Noi înșine putem fi zei sau demoni. Depinde de karma. Dacă o persoană se poartă ca un demon, de exemplu omoară pe cineva, atunci acea persoană chiar este un demon. O persoană care se poartă într-o manieră divină, pentru că persoana are divinitatea în ea, este ca un zeu... Ar trebui să știm că suntem zei. Dacă gândim ca zeii, devenim ca zeii, dacă gândim ca demonii, devenim ca demonii. Ce este rău în a fi ca un demon? Ce se întâmplă în ziua de astăzi este demonic. Comportamentul divin înseamnă a nu îi înșela pe oameni, a nu ucide oameni. Să ai caracter. Ai divinitate, ești un zeu.*

Directorul, care bineînțeles că nu-l citise pe Shweder, a oferit o definiție perfectă a eticii divinității. Puritatea nu se referă numai la trup, ci și la suflet. Dacă știi că ai divinitatea în tine,

te vei purta pe măsură: vei trata oamenii bine şi îţi vei trata trupul ca pe un templu. Făcând acest lucru, vei acumula karma bună şi te vei reîntoarce în viaţa următoare la un nivel superior – mai înalt pe dimensiunea verticală a divinităţii. Dacă îţi pierzi din vedere divinitatea, vei ceda motivelor tale josnice. Făcând acest lucru, vei acumula karma rea şi în următoarea ta încarnare te vei întoarce la un nivel mai jos – ca animal sau demon. Această legătură dintre virtute, puritate şi divinitate nu este exclusiv indiană; Ralph Waldo Emerson a spus exact acelaşi lucru:

> *Cel care face o faptă bună este instantaneu înnobilat. Cel care face o faptă rea este înghiţit de această acţiune. Cel care dă la o parte impuritatea, adoptă puritatea. Dacă un om este cinstit în inima sa, atunci el este Dumnezeu.*[18]

Tulburări sacre

Când m-am întors pe Pământul plat (Statele Unite), nu a trebuit să mă mai gândesc la puritate şi pângărire. Nu a trebuit să mă mai gândesc prea mult nici la a doua dimensiune – ierarhia. Cultura universitară americană are o ierarhie destul de permisivă (studenţii se adresează adesea profesorilor pe numele mic) comparativ cu majoritatea contextelor indiene. Astfel că, într-un anumit fel, viaţa mea a fost redusă la o singură dimensiune – afecţiunea, şi comportamentul meu era limitat numai de etica autonomiei, care mi-a permis să fac orice voiam atâta vreme cât nu făceam rău altcuiva.

Şi totuşi, odată ce am învăţat să observ cele trei dimensiuni, am văzut scântei de divinitate împrăştiate peste tot. Am început să simt dezgust faţă de practica americană de a mărşălui prin propria casă – chiar şi în dormitor – purtând aceiaşi pantofi care au fost pe străzile oraşului cu trei minute înainte.

Am adoptat practica indiană de a-mi scoate încălţările la uşă şi de a-mi ruga oaspeţii să facă la fel, lucru care a făcut ca apartamentul meu să pară mai mult un sanctuar, un spaţiu curat şi liniştitor, detaşat şi mai mult decât înainte de lumea exterioară. Am observat că mă simţeam prost să duc anumite cărţi la toaletă. Am început să observ că oamenii vorbeau despre moralitate „înaltă“ sau „decăzută“. Am devenit conştient de propriile mele sentimente subtile când observam că oamenii se purtau într-o manieră neglijentă sau „degradantă,“ sentimente care erau mai mult decât dezaprobare; erau sentimente de a fi „înjosit“ şi eu de comportamentul lor.

În munca mea academică am descoperit că etica divinităţii a fost tema centrală a discursului public în Statele Unite până la Primul Război Mondial, după care a început să dispară (cu excepţia câtorva locuri, cum ar fi sudul Americii – care a menţinut, de asemenea, practicile de segregare rasială, bazându-se pe noţiuni de puritate fizică). De exemplu, sfaturi vizând tineretul din era victoriană vorbeau în mod obişnuit de puritate şi pângărire. Într-o carte din 1897 care a avut numeroase ediţii, intitulată *What a Young Man Ought to Know*,[19] Sylvanus Stall a dedicat un întreg capitol „purităţii personale“, în care a notat:

> *Dumnezeu nu a făcut o greşeală când a dăruit bărbatului o pornire sexuală puternică, dar orice tânăr face o greşeală fatală dacă permite sexului să domine, să degradeze şi să distrugă ceea ce este mai înălţător şi mai nobil în natura lui.*

Pentru a-şi păstra puritatea, Stall i-a sfătuit pe tineri să evite consumul cărnii de porc, masturbarea şi citirea romanelor. Până când cartea a ajuns la ediţia din 1936, acest întreg capitol a fost înlăturat.

Dimensiunea verticală a divinităţii era atât de evidentă oamenilor în timpurile victoriene, încât chiar şi oamenii de

știință se refereau la ea. Într-un manual de chimie din 1867, după descrierea metodelor de sintetizare a alcoolului etilic, autorul s-a simțit dator să-și prevină cititorii tineri că alcoolul are un efect de *„amorțire a facultăților intelectuale și a instinctelor morale; părând să pervertească și să distrugă tot ce este pur și sfânt în om, în timp ce îi răpește cel mai înalt atribut – rațiunea“*.[20] Într-o carte din 1892 care promova teoria evoluționismului a lui Darwin, Joseph Le Conte, profesor de geologie la Universitatea Berkeley din California, practic i-a citat pe Meng Tzu și pe Mahomed când a scris că *„omul este posedat de două naturi – o natură joasă, comună cu animalele, și una înaltă, specifică lui. Întregul înțeles al păcatului este sclavia umilitoare la care este supusă cea înaltă de către cea joasă“*.[21]

Dar, pe măsură ce știința, tehnologia și industria au progresat, lumea occidentală a devenit „desacralizată“. Cel puțin aceasta este afirmația făcută de marele istoric al religiilor Mircea Eliade. În cartea sa, *Sacrul și profanul*,[22] el arată că percepția sacralității este universal umană. Indiferent de diferențele lor, toate religiile au locuri (temple, altare, copaci sacri), date (zile sfinte, răsăritul soarelui, solstițiile) și activități (rugăciuni, dansuri speciale) care le permit contactul sau comunicarea cu ceva pur din altă lume. Pentru a marca sacralitatea, toate celelalte date, locuri și activități sunt definite ca profane (obișnuite, nu sacre). Granița dintre sacru și profan trebuie păzită cu atenție și despre asta vorbesc regulile purității și ale pângăririi. Eliade spune că Occidentul modern este prima cultură din istoria umanității care a reușit să despoaie timpul și spațiul de sacralitatea lor și să producă o lume total practică, eficientă și complet profană. Această lume este cea pe care o găsesc fundamentaliștii religioși de nesuportat și uneori sunt dispuși să folosească forța pentru a lupta împotriva ei.

Argumentul cel mai convingător al lui Eliade, pentru mine, ar fi acela că sacralitatea este de nestăvilit într-o asemenea

măsură, încât intervine repetat în profanul modern sub forma comportamentului „cripto-religios". Eliade a notat că până şi o persoană dedicată unei existenţe profane

> *are locuri privilegiate, diferite calitativ de toate celelalte – locul de naştere al unui om sau scenele primei sale iubiri, sau anumite locuri în primul oraş străin pe care l-a vizitat în tinereţe. Chiar şi pentru omul cel mai puţin religios cu putinţă toate aceste locuri deţin o calitate unică excepţională; sunt „locurile sfinte" ale universului său privat, ca şi cum aici a primit revelaţia unei realităţi diferite de cea în care participă în viaţa sa de zi cu zi.*

Când am citit aceste rânduri mi s-a tăiat respiraţia. Eliade făcea referire exact la spiritualitatea mea slabă, limitată la locuri, cărţi, oameni şi evenimente care mi-au oferit momente de iluminare şi înălţare. Chiar şi ateii au o comunicare cu sacralitatea, mai ales când sunt îndrăgostiţi sau când se află în mijlocul naturii. Dar pur şi simplu nu deduc că Dumnezeu a creat acele sentimente.

Înălţare şi agape

Timpul pe care l-am petrecut în India nu m-a făcut să fiu religios, dar m-a dus către o deşteptare. La scurt timp după ce m-am mutat la Universitatea Virginia, în 1995, am scris un alt articol despre cum dezgustul social este declanşat de situaţii în care îi vedem pe oameni mişcându-se în jos pe dimensiunea verticală a divinităţii. Deodată mi-am dat seama că nu m-am gândit niciodată cum reacţionez emoţional atunci când văd un om mutându-se în „sus". M-am referit în trecere la sentimentul de „înălţare", dar nu m-am întrebat niciodată dacă „înălţarea" este o emoţie reală, onestă. Am început să

interoghez prieteni, membri ai familiei şi studenţi: „Când vezi pe cineva că face o faptă bună, simţi ceva? Ce simţi mai exact? Unde anume în corpul tău o simţi? Te face să doreşti să faci ceva?“ Am descoperit că majoritatea oamenilor aveau aceleaşi sentimente ca şi mine şi aceeaşi dificultate de a exprima detaliat ce erau acele sentimente. Au vorbit despre un sentiment deschis, cald şi strălucitor. Unii au menţionat inima; alţii au pretins că nu puteau spune unde anume în trupul lor simţeau emoţia, şi totuşi, chiar când negau existenţa unei locaţii specifice, mâinile lor făceau uneori un gest circular în faţa pieptului, degetele lor fiind îndreptate spre interior, ca şi cum ar fi indicat ceva mişcându-se în inimă. Unii oameni au menţionat apariţia frisoanelor sau a înecării. Cei mai mulţi au spus că acest sentiment i-a făcut să dorească să facă fapte bune sau să devină o persoană mai bună. Orice ar fi fost acest sentiment, începea să pară o emoţie demnă de a fi studiată. Şi totuşi, nu exista nici o cercetare de nici un fel asupra acestui gen de emoţie în literatura de psihologie, care se concentra la vremea respectivă pe cele şase emoţii „de bază“[23] cunoscute a avea expresii faciale distincte: bucurie, tristeţe, teamă, furie, dezgust şi surprindere.

Dacă aş crede în Dumnezeu, aş zice că m-a trimis la Universitatea din Virginia cu un motiv anume. La UVA o mare parte din activitatea cripto-religioasă se învârte în jurul lui Thomas Jefferson, fondatorul ţării noastre, a cărui casă este ca un templu pe vârful unui mic munte (Monticello), la câţiva kilometri depărtare de universitate. Jefferson a scris cel mai sfânt text din istoria Americii – declaraţia de independenţă. A mai scris mii de scrisori, multe dintre ele relevând părerile sale despre psihologie, educaţie şi religie. După ce am ajuns la UVA, având o experienţă cripto-religioasă în stil Eliade la Monticello şi dedicându-mă cultului lui Jefferson, am citit o colecţie a scrisorilor sale. Acolo am găsit o descriere completă şi perfectă a emoţiei la care tocmai începusem să mă gândesc.

În 1771, ruda lui Jefferson, Robert Skipwith, i-a cerut un sfat rugându-l să-i recomande ce cărţi ar putea cumpăra pentru biblioteca personală pe care spera să şi-o întemeieze în timp. Jefferson, căruia îi plăcea să dea sfaturi aproape la fel de mult cât iubea cărţile, a făcut-o cu bucurie. El i-a trimis un catalog cu lucrări serioase de istorie şi filozofie, dar a recomandat şi achiziţionarea de beletristică. În acel timp (ca şi pe timpul lui Sylvanus Stall) piesele de teatru şi romanele nu erau considerate demne de timpul unui bărbat, dar Jefferson şi-a justificat sfatul neortodox, spunând că scrierile formidabile pot declanşa emoţii benefice:

> *Când orice... act de caritate sau de recunoştinţă, de exemplu, este prezentat fie vederii noastre, fie imaginaţiei, suntem foarte impresionaţi de frumuseţea sa şi simţim o nevoie puternică de a face şi noi acte de caritate şi de recunoştinţă. Dimpotrivă, când citim sau vedem orice faptă atroce, suntem dezgustaţi de diformitatea sa şi concepem o ură faţă de viciu. Fiecare emoţie de acest fel este un exerciţiu al înclinaţiilor noastre virtuoase şi înclinaţiilor minţii, aşa cum membrele trupului câştigă forţă prin exerciţii fizice.*[24]

Jefferson a mai spus că sentimentele fizice şi efectele motivaţionale cauzate de literatura de calitate sunt la fel de puternice precum cele cauzate de evenimente reale. El a analizat cazul unei piese de teatru franceze contemporane cu el, întrebându-se dacă fidelitatea şi generozitatea eroului său nu

> *dilată pieptul (cititorului) şi îi înalţă sentimentele oare la fel de mult ca orice incident similar real pe care istoria îl poate furniza? Oare (cititorul) nu se simte un om mai bun în timp ce le citeşte şi*

face un legământ personal de a copia minunatul exemplu?

Această afirmaţie extraordinară este mai mult decât o descriere poetică a bucuriei de citi. Este, de asemenea, şi o definiţie ştiinţifică precisă a unei emoţii. Atunci când le cercetăm, în general, le studiem prin părţile lor specifice, iar Jefferson ne oferă majoritatea componentelor importante: o stare declanşatoare (manifestarea carităţii, a recunoştinţei şi a altor virtuţi), schimbări la nivel fizic („dilatarea" pieptului), o motivaţie (o dorinţă de „a face lucruri caritabile şi acte de recunoştinţă"); şi un sentiment caracteristic în afara senzaţiilor corporale (sentimente înălţătoare). Jefferson a descris exact emoţia pe care am „descoperit-o" eu. Chiar a spus că era opusul dezgustului. Fiind un act de glorificare cripto-religioasă, am hotărât numirea acestei emoţii „emoţia lui Jefferson", dar m-am gândit mai bine şi am ales cuvântul „înălţare" pe care Jefferson însuşi l-a folosit pentru a capta senzaţia de înălţare pe o dimensiune verticală, departe de dezgust.

În ultimii şapte ani am studiat înălţarea în laborator. Studenţii mei şi eu am folosit o varietate de metode pentru a induce înălţarea şi am descoperit că videoclipuri din documentare despre eroi şi altruism şi selecţii din show-ul lui Oprah Winfrey funcţionează foarte bine. În majoritatea studiilor noastre arătăm oamenilor dintr-un grup un videoclip înălţător, în timp ce oamenii din grupul de control văd un videoclip desemnat să-i amuze, cum ar fi un monolog de-al lui Jerry Seinfeld. Ştim (din descrierea studiilor lui Alice Isen cu monedele şi prăjiturelele, capitolul 8)[25] că sentimentul de fericire produce o mare varietate de efecte pozitive, astfel că în cercetarea noastră încercăm mereu să arătăm că înălţarea nu este doar o formă de fericire. În cadrul studiului nostru cel mai cuprinzător,[26] Sara Algoe şi cu mine am arătat videoclipuri

unor subiecţi în laborator şi apoi i-am rugat să completeze un formular de înregistrare în care trebuiau să descrie ce simţeau şi ce doreau să facă. Mai târziu, Sara le-a dat o grămadă de fişe de înregistrare şi le-a spus să fie atenţi în următoarele trei săptămâni în caz că observă pe cineva făcând o faptă bună (în starea de înălţare) sau pentru situaţiile în care observau pe cineva spunând o glumă (în starea de amuzament/de control). Am mai adăugat o a treia condiţie pentru a studia admiraţia non-morală: oamenii în această stare au urmărit un videoclip despre capacităţile deosebite ale starului de baschet Michael Jordan şi au fost apoi rugaţi să ţină minte situaţiile în care au fost martorii cuiva care a făcut un lucru ce cerea o îndemânare deosebită.

Ambele părţi ale studiului arată că Jefferson a avut perfectă dreptate. Oamenii chiar răspund emoţional la acte de frumuseţe morală şi aceste reacţii implică senzaţii calde şi plăcute în piept şi dorinţe conştiente de a-i ajuta pe alţii sau de a deveni persoane mai bune. O nouă descoperire în studiul Sarei este că înălţarea morală pare a fi diferită de admiraţia excelenţei non-morale. Subiecţii din condiţia de admiraţie erau mult mai pasibili de a raporta senzaţia de furnicături pe piele şi că se simt energizaţi sau încântaţi. A fi martori la nişte acţiuni care implică un deosebit talent îi motivează pe oameni şi le dă energie pentru a încerca să reproducă acele acţiuni.[27] Înălţarea însă, este un sentiment mult mai calm, niciodată asociat cu semne de excitare fiziologică. Această diferenţiere ar putea fi de folos în explicarea misterului înălţării: în timp ce oamenii spun, în toate studiile noastre, că *vor* să facă fapte bune, în două studii în care le-am dat şansa să se înscrie la muncă voluntară sau să ajute un subiect care scăpase un morman de hârtii pe jos, nu am descoperit că înălţarea i-a făcut pe oameni să se poarte altfel decât înainte.

Ce se întâmplă aici? Cum se poate ca o emoţie care îi face pe oameni să se înalţe pe dimensiunea divinităţii să nu-i facă

să se poarte mai altruist? Este prea devreme ca să ştim sigur, dar descoperiri recente sugerează că dragostea ar putea fi răspunsul. Trei studenţi excepţionali au lucrat cu mine la fiziologia înălţării – Chris Oveis, Gary Sherman şi Jen Silvers. Cu toţii am fost intrigaţi de frecvenţa cu care oamenii care semnalează că se simt înălţaţi arată cu mâna spre inimă. Credem că nu vorbesc doar în mod metaforic. Chris şi Gary au descoperit indicii cum că nervul vag este activat în timpul înălţării. Nervul vag este nervul principal al sistemului nervos parasimpatic, care îi calmează pe oameni şi anihilează excitarea produsă de sistemul simpatic (luptă sau fugi). Nervul vag este nervul principal care controlează frecvenţa cardiacă şi are o varietate de efecte asupra tensiunii arteriale, aşa că, dacă oamenii simt lucruri în piept, nervul vag este principalul suspect şi a fost deja implicat în nişte cercetări despre sentimentele de recunoştinţă şi „apreciere[28]". Dar este foarte greu să măsori activitatea nervului vag în mod direct, şi până în acest moment, Chris şi Gary au găsit doar indicii, nu dovezi definitive.

Nervii au complici însă; uneori lucrează împreună cu hormonii pentru a produce efecte de durată, iar nervul vag lucrează cu hormonul oxitocină pentru a crea sentimente de calm, iubire şi dorinţa de contact care încurajează ataşamentul şi legăturile.[29] Jen Silvers a fost interesată de posibilul rol al oxitocinei în fenomenul de înălţare, dar pentru că nu aveam cum să luăm sânge de la subiecţi înainte şi după ce aceştia au urmărit un videoclip înălţător (lucru pe care ar trebui să-l facem pentru a detecta modificările nivelului de oxitocină), i-am spus lui Jen să treacă în revistă literatura de cercetare pentru a găsi o măsură indirectă – ceva ce oxitocina produce în oameni şi pe care l-am putea măsura fără ajutorul unui ac. Jen a găsit o astfel de măsură: lactaţia. Unul dintre multele roluri ale oxitocinei în procesul de echilibrare a ataşamentului mamelor de copiii lor este să declanşeze lactaţia.

Într-una dintre cele mai curajoase teze de masterat dată vreodată la departamentul de psihologie de la UVA, Jen a adus

45 de femei care alăptau în laboratorul nostru (câte una pe rând), cu copiii lor, şi le-a rugat să introducă tampoane de alăptare în sutiene. Apoi, jumătate dintre ele au urmărit un videoclip înălţător dintr-unul din show-urile lui Oprah Winfrey (despre un muzician care, după ce şi-a exprimat recunoştinţa pentru profesorul său de muzică care îl salvase de la o viaţă de răufăcător, află că Oprah a adus câţiva dintre propriii lui studenţi să-i mulţumească la rândul lor). Celelalte mame au văzut un videoclip cu actori de comedie. Femeile au urmărit videoclipurile într-o încăpere privată, unde o cameră video le înregistra comportamentul. După ce s-au terminat videoclipurile, mamele erau lăsate singure cu copiii lor pentru cinci minute. La sfârşitul studiului, Jen a cântărit tampoanele de alăptare pentru a măsura secreţia de lapte şi, mai târziu, a codificat înregistrările care arătau dacă mamele şi-au alăptat copiii ori s-au jucat cu ei. Efectul a fost cel mai surprinzător dintre toate studiile mele: jumătate dintre mamele aflate într-o stare de înălţare fie au eliberat lapte, fie au alintat copiii; doar la câteva dintre mamele în faţa unei comedii au avut scurgeri de lapte sau i-au alintat. Mai mult, mamele, aflate într-o stare de înălţare au arătat mai multă căldură în felul în care şi-au atins şi îmbrăţişat copiii. Toate aceste lucruri sugerează că oxitocina poate fi eliberată în momentele înălţătoare. Şi dacă acest lucru este adevărat, atunci poate că a fost naiv din partea mea să mă aştept ca înălţarea să îi facă pe oameni să ajute necunoscuţi (chiar dacă ei afirmă adesea că vor să facă acest lucru). Oxitocina produce ataşament, nu acţiune. Înălţarea îi poate alimenta pe oameni cu sentimente de dragoste, încredere[30] şi deschidere, făcându-i mai receptivi la noile relaţii; şi totuşi, având în vedere sentimentul lor de relaxare şi pasivitate, s-ar putea să nu fie mai dornici de a se implica în altruism activ faţă de necunoscuţi.

Relaţia dintre înălţare, iubire şi încredere a fost foarte frumos exprimată într-o scrisoare pe care am primit-o odată de la un bărbat din Massachusetts, David Whitford, care citise

lucrările mele despre înălţare. Biserica unitariană a lui Whitford a rugat pe fiecare dintre membrii lui să scrie o autobiografie spirituală – o relatare despre cum fiecare a devenit persoana spirituală de acum. Într-o secţiune a autobiografiei sale, Whitford se mira de faptul că adesea era mişcat până la lacrimi de predica din biserică. El a observat că plângea cu două tipuri de lacrimi. Primul tip l-a numit „lacrimi de compasiune", ca de exemplu acelea din timpul unei slujbe de ziua mamei, când s-a vorbit despre copiii care creşteau abandonaţi sau neglijaţi. El simţea că aceste cazuri îi „pişcau" sufletul, după care iubirea pentru cei în suferinţă îşi făcea simţită prezenţa. Dar al doilea tip de lacrimi era foarte diferit. El le-a numit „lacrimi de sărbătoare", dar le-ar fi putut numi la fel de bine „lacrimi de înălţare".

> *Există un alt fel de lacrimi. Acestea ţin mai puţin de a oferi dragoste şi mai mult de bucuria de a primi dragoste, sau poate chiar de a detecta dragostea (fie că este îndreptată către mine, fie către altcineva). Este genul de lacrimă care curge ca răspuns la manifestările de curaj, de compasiune sau de bunătate ale altora. La câteva săptămâni după ziua mamei, ne-am întâlnit şi am discutat dacă ar trebui să devenim o congregaţie primitoare (adică o congregaţie care îi acceptă pe homosexuali). Când John a sprijinit această hotărâre şi a vorbit despre faptul că, din câte ştia, el era primul homosexual care se demasca la First Parish în anii '70, am plâns pentru curajul său. Mai târziu, când toate mâinile s-au ridicat şi hotărârea a fost luată în mod unanim, am plâns pentru dragostea exprimată de congregaţia noastră prin acest act. Aceasta a fost o lacrimă de sărbătorire, o lacrimă de receptivitate la ceea ce este bun în lume, o lacrimă care spune,*

este în regulă, relaxează-te, lasă garda jos, există oameni buni pe lume, există bunătate în oameni, iubirea este reală, stă în natura noastră. Genul acesta de lacrimă este ca şi cum ai fi pişcat, numai că de această dată te cuprinde iubirea.[31]

Crescând ca evreu într-o ţară profund creştină, eram adesea uimit de referirile dese la iubirea lui Hristos şi iubirea prin Hristos. Acum că percep înălţarea şi cea de-a treia dimensiune, cred că încep să înţeleg. Pentru mulţi oameni, una dintre plăcerile de a se duce la biserică este oportunitatea de a împărtăşi înălţarea colectivă. Oamenii ies din existenţa lor profană de zi cu zi, care le oferă doar oportunităţi ocazionale de a se mişca în a treia dimensiune, şi se unesc cu o comunitate de oameni cu suflete asemănătoare care speră să se înalţe puţin auzind poveşti despre Hristos, oamenii virtuoşi din Biblie, sfinţi sau membri exemplari ai comunităţii lor. Când acest lucru se întâmplă, oamenii sunt adesea inundaţi de iubire, dar nu este chiar genul de iubire care se dezvoltă din relaţiile noastre de ataşament.[32] Acea iubire are un obiect al afecţiunii specific şi se transformă în durere când obiectul dispare. Această iubire nu are un obiect specific; este *agape*. Pare a fi o dragoste pentru toată umanitatea şi pentru că oamenilor le este greu să creadă că ceva iese din nimic, pare natural să îi atribuie acea iubire lui Hristos sau Sfântului Duh care se mişcă în inima lor. Astfel de experienţe au adus dovezi directe şi convingător de subiective că Dumnezeu se află în fiecare persoană. Şi, odată ce o persoană ştie adevărul, atunci etica divinităţii devine evidentă. Unele stiluri de viaţă sunt compatibile cu divinitatea – ele aduc la suprafaţă sinele înalt, nobil; altele nu sunt compatibile. Ruptura dintre aceste două tipuri de creştini se poate datora în parte faptului că unii oameni văd toleranţa şi acceptarea ca făcând parte din sinele lor nobil; alţii simt că îl pot slăvi pe Dumnezeu mai bine încercând să schimbe societatea şi legile ei

pentru ca acestea să se conformeze eticii divinităţii, chiar dacă acest lucru înseamnă să impună legi religioase asupra oamenilor de alte credinţe.

Evlavie şi transcendenţă

Virtutea nu este singura cauză a mişcării în a treia dimensiunea. Vastitatea şi frumuseţea naturii emoţionează sufletul în mod asemănător. Immanuel Kant a legat în mod explicit moralitatea şi natura când a declarat că două dintre cauzele evlaviei adevărate sunt *„cerul înstelat de deasupra şi legea morală lăuntrică“*.[33] Darwin s-a simţit înălţat spiritual în timp ce explora America de Sud:

> *În jurnalul meu, am scris că în timp ce stai în mijlocul grandorii pădurii braziliene, „nu este posibil să oferi o imagine adecvată a sentimentelor înalte de admiraţie, uimire şi devotament care îmi umplu şi înalţă mintea“. Îmi voi aminti mereu de convingerea mea că omul este mai mult decât respiraţia trupului său.*[34]

Mişcarea transcendentalistă din Noua Anglie era bazată pe ideea că Dumnezeu există în fiecare persoană şi în natură, astfel că petrecerea timpului liber în pădure este un mod de a-l cunoaşte şi de a-l venera. Ralph Waldo Emerson, unul dintre fondatorii mişcării, a scris:

> *Stând pe pământul gol – capul meu scăldat în aerul uşor şi înălţat în spaţiul infinit – tot egoismul răutăcios dispare. Devin un glob ocular transparent; sunt nimic; văd totul; curenţii Fiinţei Universale circulă prin mine; sunt o fărâmă din însuşi Dumnezeu. Numele prietenului cel mai apropiat sună necunoscut şi întâmplător; a fi fraţi, a fi*

cunoştinţe, stăpâni sau servitori pare o bagatelă şi o tulburare. Eu sunt iubitul frumuseţii nemuritoare şi de necuprins.[35]

Există ceva în vastitatea şi frumuseţea naturii care face sinele să se simtă mic şi nesemnificativ şi orice smereşte sinele creează oportunitatea unei experienţe spirituale. În capitolul 1 am scris despre sinele divizat – multele moduri în care oamenii simt de parcă au personalităţi multiple sau inteligenţe care uneori se află în conflict. Această diviziune a sinelui este adesea explicată prin acceptarea existenţei unui suflet – un sine mai înalt, nobil şi spiritual, legat de un corp – un sine inferior, carnal, primitiv. Sufletul scapă de corp numai după moarte, dar, înainte de aceasta, practicile spirituale, predicile înălţătoare şi admiraţia faţă de natură îi oferă sufletului gustul libertăţii ce va să vină.

Există multe alte feluri de a gusta din această libertate. Oamenii spun adesea că, în momentul în care văd o operă de artă, ascultă o simfonie sau un orator inspirator, trăiesc experienţe (cripto)religioase. Şi unele lucruri îţi dau mai mult de o bucăţică: ele îţi oferă un refugiu complet, deşi temporar. Când drogurile halucinogene LSD şi psilocibina au devenit extrem de cunoscute în Occident, cercetătorii din medicină au numit aceste droguri „psiho-mimetice“ pentru că ele imitau unele dintre simptomele unor tulburări psihotice, cum ar fi schizofrenia. Dar cei care au încercat drogurile au respins această etichetă şi au inventat termeni cum ar fi „psihedelice“ (manifestările minţii) şi „enteogene“ (generând pe Dumnezeu din lăuntru). Cuvântul aztec pentru ciuperca psilocibină era *teonanacatl*, care literal înseamnă „carnea lui Dumnezeu;“ când era mâncată în timpul ceremoniilor religioase le producea multora experienţa unei întâlniri directe cu Dumnezeu[36].

Drogurile care determină o stare modificată a minţii au o utilizare evidentă în distingerea experienţelor sacre de cele

profane, şi deci multe droguri, inclusiv alcoolul şi marijuana, joacă un rol în riturile religioase din unele culturi. Dar fenetilaminele au ceva special – clasa de droguri care include LSD-ul şi psilocibina. Drogurile din această categorie, fie că sunt de origine naturală (cum ar fi psilocibina, mescalina sau harmalina), fie că sunt sintetizate de un chimist în laborator (LSD-ul, ecstasy DMT) sunt neegalate în capacitatea lor de a induce modificări ale percepţiilor şi emoţiilor care uneori par, chiar şi celor care le folosesc de mult timp, a fi un contact cu divinitatea, iar această stare le produce apoi oamenilor sentimentul că au fost transformaţi.[37] Efectele acestor droguri depind în mare măsură de ceea ce Timothy Leary şi ceilalţi cercetători au numit „stare şi context", referindu-se la starea mentală a utilizatorilor şi la contextul în care drogurile sunt ingerate. Când oamenii au o stare mintală de adoraţie şi iau drogurile într-un mediu sigur şi încurajator, ca în cadrul riturilor de iniţiere din unele culturi tradiţionale,[38] acestea pot fi catalizatori pentru dezvoltarea spirituală şi personală.

În cel mai eficient test al acestei ipoteze a catalizatorului, Walter Pahnke,[39] un doctor care lucra la o disertaţie în domeniul teologiei, a adus douăzeci de masteranzi în teologie într-o cameră sub capela Universităţii din Boston în Vinerea Mare, în 1962. A dat la 10 dintre studenţi câte 30 mg de psilocibină; ceilalţi zece au primit pastile care arătau identic şi care conţineau vitamina B5 (acid nicotinic), care creează senzaţia de furnicături şi înroşire a pielii. Vitamina B5 este ceea ce numim un placebo activ: ea creează senzaţii corporale reale, astfel încât, dacă efectele benefice ale psilocibinei erau doar efecte placebo, grupul de control ar fi arătat-o. În decursul următoarelor ore, întregul grup a ascultat la boxe slujba din Vinerea Mare, care se celebra în capela de deasupra. Nimeni, nici măcar Pahnke, nu ştia care ce pastilă primise. Dar, la două ore după ingerarea pastilelor, nu mai exista nici o îndoială. Cei care luaseră placebo au fost primii care au simţit că se

întâmplă ceva şi au presupus că au luat psilocibină. Dar nimic altceva nu s-a întâmplat. Jumătate de oră mai târziu, ceilalţi studenţi au început să simtă ceea ce mulţi au descris mai târziu ca fiind cea mai importantă experienţă a vieţii lor. Pahnke i-a intervievat după ce a trecut efectul drogului, apoi încă o dată, la o săptămână şi apoi la şase luni. A descoperit că majoritatea celor din grupul care luase psilocibină au raportat multe dintre cele nouă trăsături ale unei experienţe mistice pe care el dorea să le măsoare. Cele mai puternice şi mai relevante efecte au inclus sentimente de uniune cu universul, transcendenţa timpului şi spaţiului, bucurie, dificultatea de a descrie experienţa şi un sentiment de a fi fost schimbat în bine. Mulţi au mărturisit că au văzut culori şi modele frumoase şi că au trăit sentimente profunde de extaz, frică şi evlavie.

Evlavia este *emoţia* auto-transcendenţei. Prietenul meu Dacher Keltner, un expert în emoţii de la Universitatea California Berkeley, mi-a propus acum câţiva ani să cercetăm literatura despre evlavie şi să încercăm să o înţelegem. Am descoperit[40] că psihologia ştiinţifică nu prea avea nimic de spus despre acest subiect. Ea nu poate fi studiată pe alte animale sau creată în laborator, astfel încât nu poate fi analizată prin cunoaştere experimentală. Dar filozofii, sociologii şi teologii aveau multe de comentat. Pe măsură ce căutam cuvântul „evlavie“ cât mai adânc în istorie, am descoperit că a fost mereu corelat cumva cu frica şi supunerea faţă de ceva mai măreţ decât sinele. Numai în timpurile moderne – în lumea noastră desacralizată probabil – evlavia a fost redusă la surpriză plus aprobare. Keltner şi eu am ajuns la concluzia că emoţia evlaviei are loc atunci când sunt îndeplinite două condiţii: o persoană percepe ceva vast (de obicei, din punct de vedere fizic, dar uneori poate fi şi din punct de vedere conceptual, cum ar fi o mare teorie, sau din punct de vedere social, cum ar fi faima şi puterea) şi acesta nu poate fi explicat de structurile mentale

existente ale persoanei respective. Ceva enorm nu poate fi procesat şi când oamenii sunt în încurcătură, opriţi pe drumul lor cognitiv în prezenţa unui lucru vast, se simt mici, neputincioşi, pasivi şi receptivi. Adesea (deşi nu întotdeauna), simt admiraţie, frică, înălţare şi percep un gust al frumuseţii. Prin a-i opri pe oameni şi prin a-i face receptivi, evlavia creează o predispoziţie pentru schimbare şi, de aceea, joacă un rol important în majoritatea poveştilor despre convertirea religioasă.

Am găsit un prototip al evlaviei – un caz extrem, dar perfect – apogeul dramatic al operei *Bhagavad Gita*. *Gita* este un episod dintr-o poveste mult mai lungă, numită *Mahabharata*, o operă epică despre un război dintre două ramuri ale unei familii regale indiene. Pe când eroul poveştii, Arjuna, este gata să-şi conducă trupele în bătălie, îşi pierde curajul şi refuză să lupte. Nu vrea să-şi conducă ostaşii la măcel. *Gita* povesteşte cum Krishna (o formă a zeului Vishnu) îl convinge pe Arjuna să-şi conducă trupele în luptă. În mijlocul câmpului de bătaie, cu trupe înşirate pe ambele părţi, Krishna ţine o predică teologică detaliată şi abstractă despre dharma – legea morală a universului. Dharma lui Arjuna îl obligă să lupte şi să câştige această bătălie. Deloc surprinzător (având în vedere slăbiciunea raţiunii când vine vorba de motivarea acţiunilor), Arjuna nu este deloc impresionat, ci îl roagă pe Krishna să îi arate acest univers despre care vorbeşte. Krishna îi îndeplineşte dorinţa şi îi dă un ochi cosmic, care îi permite să-l vadă pe Dumnezeu şi universul aşa cum sunt. Arjuna trăieşte apoi o stare care le va părea cititorilor moderni similară unei experienţe sub influenţa LSD-ului. Vede sori, zei şi un timp infinit. El este uimit. I se ridică părul în cap. Este dezorientat şi confuz şi incapabil să înţeleagă minunile pe care le vede. Nu ştiu dacă Edwin Abbot a citit *Bhagavad Gita*, dar experienţa pătratului pe Pământul spaţial este exact precum cea a lui Arjuna. El se află clar într-o stare de evlavie când spune: *„Am văzut lucruri nemaivăzute până acum şi bucuria mea este extatică; şi totuşi*

teamă şi tremur îmi tulbură mintea.“[41] Când ochiul cosmic este îndepărtat şi Arjuna revine, face ceea ce a făcut şi pătratul: îngenunchează în faţa zeului care l-a iluminat şi îl imploră să accepte serviciile sale. Krishna îi porunceşte să îi fie loial şi să rupă toate celelalte ataşamente. Arjuna îl ascultă bucuros, şi de atunci înainte îi îndeplineşte toate dorinţele lui Krishna.

Experienţa lui Arjuna este extremă – de scriptură; şi totuşi, mulţi oameni au avut experienţe spirituale metamorfozante care au inclus multe dintre aceleaşi elemente. În ceea ce este considerată cea mai bună lucrare de psihologie a religiei, William James a analizat „varietăţile experienţelor religioase“[42], incluzând atât convertirile religioase rapide şi pe cele treptate, cât şi experienţele cu drogurile şi natura. James a găsit o asemenea similitudine între relatările acestor experienţe, încât a crezut că ele revelează adevăruri psihologice profunde. Unul dintre acestea, a spus James, a fost că experimentăm viaţa ca un sine divizat, sfâşiat de dorinţe conflictuale. Experienţele religioase sunt reale şi comune, fie că Dumnezeu există sau nu, şi aceste experienţe îi determină pe oameni să se simtă adesea întregi şi împăcaţi. În tipul de convertire rapidă (cum ar fi cea a lui Arjuna şi a pătratului), sinele vechi, plin de griji nesemnificative, de dubii şi agăţat de ataşamente, este spălat într-o secundă, de obicei într-un moment de evlavie profundă. Oamenii se simt renăscuţi şi adesea îşi aduc aminte de data şi locul exact al acestei renaşteri, de momentul în care îşi supun voinţa unei puteri mai mari care le oferă experienţa directă a unui adevăr mai profund. După astfel de renaşteri şi revelaţii, teama şi grija sunt diminuate considerabil şi lumea pare curată, nouă, strălucitoare. Sinele este transformat în moduri pe care orice preot, rabin sau psihoterapeut le-ar numi miraculoase. James a descris aceste transformări:

> *Omul care trăieşte în centrul religios al energiei personale şi este animat de un entuziasm spiritual,*

diferă de sinele său carnal precedent în moduri bine definite. Noua ardoare care îl cuprinde consumă în strălucirea sa refuzurile care l-au posedat în trecut şi îl menţine imun împotriva infectării de la celelalte părţi abjecte ale naturii sale. Mărinimii odată imposibile sunt acum uşoare; convenţionalităţi meschine şi motivaţii răutăcioase, odată tiranice, acum nu mai au nici o putere. Zidul de piatră dinăuntrul său a căzut, duritatea inimii s-a înmuiat. Restul dintre noi putem, cred, să ne imaginăm acest lucru prin a ne aminti starea proprie de spirit în acele dispoziţii de topire temporare în care ne aruncau uneori fie încercările vieţii, fie teatrul, fie un roman. Mai ales dacă plângem! Căci e ca şi cum lacrimile noastre au străpuns un dig interior inveterat şi au permis să se scurgă tot felul de vechi păcate şi stagnări morale, lăsându-ne curaţi, cu inima uşoară şi deschişi la orice chemare nobilă.[43]

„Stările de topire“ ale lui James par similare cu sentimentele de înălţare descrise de Jefferson şi de David Whitford.

Ateii vor protesta că şi ei pot trăi multe experienţe similare, fără Dumnezeu. Psihologul care a luat astfel de experienţe laice în serios a fost Abraham Maslow, primul student masterand al lui Harry Harlow şi unul dintre fondatorii psihologiei umaniste. Maslow a adunat relatări a ceea ce el a numit „experienţe de vârf“ – acele momente extraordinare de auto-transcendenţă care par diferite calitativ de viaţa obişnuită. Într-o extraordinară carte, *Religions, Values, and Peak Experiences*[44], Maslow a enumerat douăzeci şi cinci de trăsături comune experienţelor de vârf, dintre care aproape toate pot fi regăsite şi la William James. Printre acestea se numără: universul este perceput ca un întreg unificat, unde totul este acceptat şi nimic nu este judecat sau clasificat; egocentrismul şi lupta pentru atingerea

scopurilor dispar în momentul în care o persoană se simte contopită cu universul (şi adesea cu Dumnezeu); percepţiile timpului şi spaţiului sunt alterate; persoana este inundată de sentimente de mirare, evlavie, iubire şi recunoştinţă.

Scopul lui Maslow era să demonstreze că viaţa spirituală are un sens naturalist, că experienţele de vârf sunt un adevăr fundamental al minţii umane. În toate erele şi culturile, mulţi oameni au avut aceste experienţe și Maslow a sugerat că toate religiile sunt bazate pe percepţiile furnizate de o experienţă de vârf trăită de un individ. Experienţele de vârf îi fac pe oameni mai nobili, cum a spus şi James, iar religiile au fost create ca metode de a le promova şi de a le maximiza apoi puterile de înnobilare. Însă religiile câteodată pierd legătura cu originile lor; sunt uneori preluate de oameni care nu au avut experienţe de vârf – birocraţi şi oameni de corporaţie care vor să transforme procedurile în rutină şi să apere practicile ortodoxe de dragul practicilor în sine. Acest lucru, spune Maslow, este cauza pentru care mulţi tineri devin nemulţumiţi de religia organizată de la mijlocul secolului douăzeci, căutând, în schimb, experienţe de vârf în droguri psihedelice, religii orientale sau noi forme de idolatrizare creştină.

Probabil că analiza lui Maslow nu vă şochează. Are logică sub forma unei explicaţii psihologice seculare a religiei. Dar ceea ce este cel mai surrinzător în *Religions, Values, and Peak Experiences* este atacul lui Maslow asupra ştiinţei pentru că a devenit la fel de sterilă ca şi religia organizată. Istoricii ştiinţelor Lorraine Daston şi Katherine Park[45] au cercetat mai târziu această schimbare. Au arătat cum oamenii de ştiinţă şi filozofii au întreţinut în mod tradiţional o atitudine de uimire în faţa naturii şi a obiectelor cercetării lor. Dar la sfârşitul celui de-al şaisprezecelea secol, oamenii de ştiinţă europeni au început să se uite cu dispreţ la uimire; ei au început să o considere drept marca minţii copilăreşti, în timp ce oamenii de ştiinţă maturi catalogau calm legile lumii. Ei ne-ar putea spune,

în memoriile lor, despre sentimentul lor personal de uimire, dar lumea de zi cu zi a oamenilor de ştiinţă este una care separă strict faptele de valori şi emoţii. Maslow l-a oglindit pe Eliade când a afirmat că ştiinţa a ajutat la desacralizarea lumii, că este devotată explicării a ceea ce *este*, decât a ceea ce este *bun* sau *frumos*. S-ar putea obiecta că există o diviziune academică a muncii; binele şi frumosul ţin de domeniul ştiinţelor umaniste, nu al ştiinţelor. Maslow a replicat însă că ştiinţele umaniste au renunţat la responsabilitatea lor prin retragerea în relativism, prin scepticismul lor legat de posibilitatea adevărului şi preferinţa pentru noutate şi iconoclasm în defavoarea frumuseţii. El a fondat psihologia umanistă parţial pentru a hrăni foamea răspândită pentru cunoaşterea valorilor şi pentru a investiga tipul de adevăr pe care oamenii îl întrezăresc în timpul experienţelor de vârf. Maslow nu a crezut că religiile erau adevărate cuvânt cu cuvânt (relatări reale despre Dumnezeu şi despre creaţie), dar a considerat că erau bazate pe cele mai importante adevăruri ale vieţii şi a vrut să unească acele adevăruri cu cele ale ştiinţei. Scopul său era chiar reformarea educaţiei şi, deci, a societăţii: „Educaţia trebuie să fie văzută cel puţin parţial ca un efort de a produce fiinţa umană bună, de a cultiva viaţa bună şi societatea bună."[46]

Sinele satanic

Sinele este unul dintre cele mai mari paradoxuri ale evoluţiei umane. Ca şi focul răpit de Prometeu, ne-a făcut puternici, dar a presupus un preţ. În *The Curse of the Self*[47], psihologul social Mark Leary indică faptul că multe alte animale au capacitatea de a gândi, dar nici unul, după câte ştim noi, nu petrece prea mult timp gândindu-se la sine. Doar câteva specii de maimuţă (şi probabil delfinii) abia pot învăţa că imaginea din oglindă le aparţine.[48] Numai o fiinţă dotată cu limbaj deţine mecanismul mental de a-şi concentra atenţia asupra

sa, de a se gândi la atributele invizibile ale sinelui şi la ţeluri pe termen lung, de a crea o naraţiune despre acel sine şi apoi de a reacţiona emoţional la gândurile despre acea naraţiune. Leary sugerează că abilitatea de a crea un sine le-a oferit strămoşilor noştri multe talente folositoare, cum ar fi planificarea pe termen lung, luarea de decizii conştiente şi autocontrolul, dar şi abilitatea de a vedea lucrurile din perspectiva altor oameni. Aceste talente fiind importante pentru a-i face pe oameni capabili să muncească împreună la proiecte mari, este posibil ca dezvoltarea sinelui să fi fost crucială pentru dezvoltarea ultrasocializării umane. Dar, oferindu-ne fiecăruia o lume interioară, o lume plină de simulări, comparaţii sociale şi griji pentru reputaţie, sinele ne-a dat şi un călău propriu. Acum trăim între vârtejuri de vorbărie interioară, în mare parte negativă (ameninţările par mai mari decât oportunităţile) şi nefolositoare. Este important de menţionat faptul că sinele nu este tocmai călăreţul - pentru că este în mare parte subconştient şi automat – dar, întrucât sinele se naşte din gândire verbală conştientă şi povestire, el poate fi făurit numai de către călăreţ.

Analiza lui Leary arată de ce sinele este o problemă pentru toate religiile majore: sinele este principalul obstacol în calea evoluţiei spirituale, în trei moduri. Mai întâi, torentul constant de griji neînsemnate şi de gânduri egoiste îi ţine pe oameni ancoraţi în lumea materială şi profană, incapabili de a percepe sacralitatea şi divinitatea. De aceea, religiile orientale se bazează foarte mult pe meditaţie, un mod eficient de a linişti dialogul interior. În al doilea rând, transformarea spirituală înseamnă în mod esenţial transformarea sinelui, slăbindu-l, împingându-l înapoi – într-un fel ucigându-l – şi adesea sinele obiectează. Să renunţ eu la posesiunile mele şi la prestigiul pe care mi-l aduc? În nici un caz! Să-mi iubesc duşmanii după tot ce mi-au făcut? Nici vorbă. Şi în al treilea rând, a urma o cărare spirituală este în mod invariabil o muncă grea, necesitând ani de meditaţie, rugăciune, autocontrol şi uneori auto-negare.

Sinelui nu-i place să fie negat şi este priceput la găsirea motivelor pentru care trebuie să încalce puţin regulile sau să trişeze. Multe religii propovăduiesc faptul că ataşamentul egoist faţă de plăcere şi reputaţie oferă tentaţii constante de a părăsi calea virtuţii. Într-un fel, sinele este Satana, sau cel puţin portiţa lui de intrare.

Din aceste motive, sinele este o problemă pentru etica divinităţii. Sinele mare şi lacom este ca o cărămidă care nu permite sufletului să se înalţe. Numai văzând sinele în acest fel, cred eu, poţi înţelege şi chiar respecta motivaţiile morale ale celor care vor să-şi determine societăţile să se conformeze mai mult religiei lor.

Pământul plat şi cultura războiului

Umorul îi ajută pe oameni să facă faţă dificultăţilor, şi după ce George W. Bush a primit majoritatea voturilor la alegerile prezidenţiale din 2004, 49% dintre americani au avut destule de înfruntat. Mulţi oameni din „statele albastre“ (cele în care majoritatea votase pentru John Kerry erau indicate cu albastru pe hartă) nu puteau înţelege de ce oamenii din statele roşii îl sprijiniseră pe Bush şi platforma sa. Hărţi ale Statelor Unite fuseseră puse în circulaţie de către liberali pe Internet, indicând statele albastre (toate din nord-est, centru-nord şi întreaga coastă de vest) etichetate drept „Statele Unite ale Americii“, iar zonele roşii (aproape tot interiorul şi sudul ţării) erau numite „pământul lui Iisus“. Conservatorii au contracarat cu propriile lor hărţi, în care statele albastre erau etichetate „Noua Franţă“, dar cred că o parodiere mai potrivită, din punctul de vedere al celor de dreapta, era să le numească „Pământul sinelui“.

Nu sugerez că oamenii care au votat cu John Kerry sunt mai egoişti decât cei care au votat cu George Bush – politicile sociale şi de impozitare ale celor doi candidaţi sugerează contrariul. Dar încerc să pricep neînţelegerea reciprocă a celor

două părţi ale războiului cultural şi cred că, de fapt, cele trei etici ale lui Shweder – mai ales etica divinităţii – sunt cheia.

Care dintre următoarele citate te inspiră mai mult: (1) „Stima de sine este fundamentul oricărei democraţii"; (2) „Nu totul are legătură cu tine". Primul citat îi aparţine Gloriei Steinem[49], una dintre iniţiatoarele mişcării feministe din anii '70. Ea afirmă că sexismul, rasismul şi opresiunea îi fac pe oamenii din anumite grupuri să se simtă nedemni şi subminează participarea lor la democraţie. Acest citat reflectă, de asemenea, ideea esenţială a eticii autonomiei: ceea ce contează cu adevărat în viaţă sunt oamenii, deci societatea ideală este cea care îi protejează de rău pe toţi indivizii săi şi le respectă autonomia şi libertatea de a alege. Etica autonomiei poate ajuta persoane din medii diferite şi cu valori diferite să se înţeleagă, pentru că îi permite fiecăreia să aibă stilul de viaţă pe care îl doreşte, atâta timp cât alegerile sale nu încalcă drepturile celorlalţi.

Al doilea citat este prima propoziţie din cartea cel mai bine vândută în 2003 şi 2004, *Viaţa condusă de scopuri*, de Rick Warren,[50] un ghid pentru găsirea sensului în viaţă prin credinţa în Iisus Hristos şi înţelegerea Bibliei. Din perspectiva lui Warren, sinele este cauza problemelor noastre şi astfel, eforturile de a creşte stima de sine a copiilor noştri prin premii, distincţii şi exerciţii care să-i facă să se simtă „speciali" sunt, în esenţă, nocive. Ideea de bază a eticii divinităţii este că fiecare persoană are o parte divină în sine, astfel încât societatea ideală este una care ajută oamenii să trăiască în acord cu acea divinitate. Ceea ce doreşte un individ nu este important în mod special – multe dorinţe provin din sinele carnal. Şcolile, familiile şi mass-media ar trebui mai degrabă să colaboreze pentru a-i ajuta pe copii să treacă peste egoismul lor şi să trăiască aşa cum a vrut Hristos.

Multe dintre luptele cheie din războiul cultural american sunt pentru a stabili dacă un aspect sau altul al vieţii ar trebui structurat după etica autonomiei sau etica divinităţii.[51] (O

etică a comunităţii, care accentuează importanţa grupului faţă de cea a individului, tinde să se alieze cu etica divinităţii.) Ar trebui să se practice rugăciunea în şcoli? Ar trebui ca întotdeauna cele 10 porunci să fie afişate în şcoli şi judecătorii? Ar trebui ca expresia „sub Dumnezeu" să fie eliminată din jurământul american de credinţă? Liberalii vor, de obicei, să păstreze religia în afara sferei vieţii publice, aşa încât nimeni să nu fie obligat să participe împotriva dorinţei lui, în timp ce conservatorii religioşi vor ca şcolile şi judecătoriile să fie resacralizate. Ei vor ca fiii lor să trăiască într-o lume tridimensională (specifică), iar dacă şcolile nu vor să se îngrijească de acest lucru, atunci se îndreaptă către şcolarizarea la domiciliu.

Ar trebui să se permită folosirea pilulelor contraceptive, avortul, tehnologiile reproducătoare şi sinuciderea asistată după cum doresc oamenii? Depinde dacă scopul tău este să le dai putere oamenilor pentru a lua cele mai importante decizii din viaţa lor sau dacă ai convingerea că aceste decizii trebuie făcute de Dumnezeu. Dacă titlul de carte *Trupurile noastre, noi înşine* îţi sună ca un act nobil de sfidare, atunci vei sprijini drepturile oamenilor de a-şi alege propriile activităţi sexuale şi de a-şi modifica trupurile după cum doresc. Dar dacă ai convingerea că „Dumnezeu a predefinit fiecare detaliu al trupului tău",[52] aşa cum a scris Warren în *Viaţa condusă de scopuri*, atunci vei fi ofensat de diversitatea sexuală şi de modificări ale corpului precum găurile pentru cercei şi chirurgia plastică. Studenţii mei şi cu mine am intervievat politicieni liberali şi conservatori despre moralitatea sexuală[53] şi despre modificările corporale[54] şi în ambele studii am descoperit că liberalii erau mult mai permisivi, bazându-se foarte mult pe etica autonomiei, în timp ce conservatorii erau mult mai critici, folosindu-se de toate cele trei etici în discursul lor. De exemplu, un conservator şi-a justificat condamnarea unei poveşti despre o formă neobişnuită de masturbare, spunând:

Este un păcat pentru că ne distanţează de Dumnezeu. Este o plăcere pe care Dumnezeu nu ne-a dat-o ca să ne bucurăm, pentru că plăcerile sexuale, în cadrul unui cuplu heterosexual căsătorit, au fost create pentru a ne reproduce.[55]

La fiecare problemă în parte, liberalii vor să înlăture limitele, barierele şi restricţiile pentru a maximiza autonomia. Dreapta religioasă, pe de altă parte, vrea să structureze relaţiile personale, sociale şi politice pe trei dimensiuni, pentru a crea un peisaj de puritate şi pângărire, unde restricţiile menţin separarea sacrului de profan. Pentru aripa dreaptă religioasă, iadul este un pământ plat al libertăţii nelimitate, unde fiecare sine umblă fără un alt scop decât propria exprimare şi dezvoltare.

* *

În calitate de liberal, eu preţuiesc toleranţa şi deschiderea spre idei noi. Am făcut tot ce am putut, în acest capitol, pentru a fi tolerant cu cei la a căror politică mă opun şi am încercat să găsesc merite în idei religioase pe care nu le susţin. Dar, deşi am început să percep bogăţia pe care divinitatea o adaugă experienţei umane, eu nu deplâng total „aplatizarea“ vieţii din Occident de-a lungul ultimelor sute de ani.

O tendinţă nefericită a societăţilor tridimensionale este să includă adesea unul sau două grupuri care sunt împinse în jos pe a treia dimensiune şi apoi sunt tratate rău sau chiar foarte rău. Să ne gândim la condiţia „intangibililor“ din India până de curând sau la chinurile evreilor din Europa Medievală şi din Germania nazistă, obsedată de puritate, sau la umilirea afro-americanilor în sudul segregat. Dreapta religioasă americană pare că încearcă să-i împingă pe homosexuali pe aceeaşi cale în prezent. Liberalismul şi etica autonomiei sunt paznici împotriva unor astfel de nedreptăţi. Cred că este periculos ca

etica divinităţii să o întreacă pe cea a autonomiei într-o guvernare democratică modernă şi plină de diversitate. Însă mai cred că viaţa într-o societate care a eliminat complet etica divinităţii ar fi urâtă şi nesatisfăcătoare.

Pentru că războiul cultural este ideologic, ambele tabere folosesc mitul răului pur. A recunoaşte că tabăra cealaltă ar putea avea dreptate în privinţa unui *singur* lucru este un act de trădare. Cercetarea mea asupra celei de-a treia dimensiune m-a eliberat însă de acest mit şi mi-a înlesnit conceperea de gânduri trădătoare. Iată unul dintre ele: dacă a treia dimensiune şi percepţia sacralităţii sunt o parte importantă a naturii umane, atunci comunitatea ştiinţifică ar trebui să accepte religiozitatea ca pe un aspect normal şi sănătos al naturii umane – un aspect la fel de profund, important şi interesant ca şi sexualitatea sau limbajul (pe care le studiem intens). Iată şi alt gând trădător: dacă oamenii religioşi au dreptate să creadă că religia este cea mai mare sursă a fericirii lor, atunci poate că noi, cei care căutăm fericirea şi sensul în viaţă, putem învăţa ceva de la ei, fie că suntem dispuşi să credem sau nu în Dumnezeu. Acesta este subiectul capitolului final.

Capitolul 10

Fericirea vine dintr-o îngemănare

Cel care întrevede toate fiinţele în propriul Sine şi Sinele său în toate fiinţele se eliberează de frică... Când un înţelept vede această Uniune, iar Sinele său devine una cu toate fiinţele, ce dezamăgire sau ce tristeţe îl mai poate cuprinde?

– Upanişade[1]

Sunt întru totul fericit. Poate că ne simţim astfel atunci când ne despărţim de această lume şi devenim parte a unui întreg, fie el soare sau aer, fie el bunătate şi cunoaştere. Oricum, aceasta este fericirea: să te topeşti în ceva neştirbit şi vast.

– Willa Cather[2]

Proverbele, zicătorile şi cuvintele de înţelepciune înnobilează evenimentele, astfel că le folosim adesea pentru a marca momente de tranziţie importante în viaţă. Pentru promoţia 1981 de la liceul Scarsdale din Scarsdale, New York, alegerea unui citat era un rit de trecere, o ocazie de a reflecta asupra identităţii fiecăruia, în plină formare, şi de a exprima unul dintre aspectele sale. Când mă uit la anuarul acelei promoţii şi la citatele de sub fiecare fotografie, văd două tipuri. Multe sunt omagii aduse dragostei şi prieteniei, potrivite pentru o perioadă în care te desparţi de colegi („*Nu părăseşti*

niciodată cu adevărat prietenii la care ţii. O parte din ei o vei lua cu tine, lăsând restul în urmă.“ [Anonim]) Celălalt tip de citate exprimă optimismul, uneori amestecat cu îndoieli în privinţa drumului ce se deschide înainte. Într-adevăr, este dificil să te gândeşti la absolvirea liceului fără să foloseşti metafora vieţii ca o călătorie.

De exemplu, patru elevi au citat din melodia lui Cat Stevens, „On the Road to Find Out“.[3] Doi l-au citat pe George Washington: „M-am îmbarcat pe un ocean întins, cu posibilităţi nelimitate, deşi nu voi găsi, probabil, nici un port sigur.“[4] Iar un alt elev a preferat un vers de-al lui Bruce Springsteen: „Am luat nişte bere şi autostrada e liberă/Şi noi ne avem unul pe altul.“[5]

Dar cuibărit printre toate aceste afirmaţii despre posibilităţile nelimitate care ne aşteaptă în viaţă, există un citat într-un ton mai sobru: *„Cine nu va cădea sub sabie sau sub foamete, va cădea sub ciumă, aşa că de ce să ne mai obosim să ne bărbierim?“* (Woody Allen).[6] Deasupra acestor cuvinte se află fotografia mea.

Glumeam numai parţial. În timpul anului precedent scrisesem o lucrare despre piesa de teatru *Aşteptându-l pe Godot,* meditaţia existenţialistă a lui Samuel Beckett asupra absurdităţii vieţii într-o lume fără Dumnezeu, şi m-a pus pe gânduri. Eram deja ateu şi în clasa a XII-a devenisem obsedat de întrebarea: „Care este sensul vieţii?“ Am scris un eseu pentru admiterea la universitate în care îmi exprimam părerea despre lipsa de sens a vieţii. Mi-am petrecut iarna ultimului an de liceu într-un soi de depresie filozofică – nu una clinică, ci doar un sentiment răspândit că totul era inutil. În marea desfăşurare a lucrurilor, m-am gândit eu, nu conta dacă reuşeam să intru la facultate sau dacă pământul era distrus de un asteroid sau de un război nuclear.

Disperarea mea era foarte ciudată, deoarece, pentru prima dată de la patru ani, viaţa mea era perfectă. Aveam o prietenă

minunată, nişte amici grozavi şi părinţi iubitori. Eram căpitanul echipei de atletism şi, probabil, cel mai important lucru pentru un băiat de şaptesprezece ani, aveam voie să conduc maşina decapotabilă marca Thunderbird din 1966 a tatălui meu. Şi totuşi, nu puteam să încetez să mă întreb de ce oricare dintre lucrurile astea conta. Ca şi autorul Ecleziastului, am crezut că *„totul este deşertăciune şi goană după vânt“* (Ecleziast, 1:14).

Am scăpat de această stare când, după o săptămână în care m-am gândit la sinucidere (în mod abstract, nu ca plan), am întors problema pe toate feţele. M-am gândit: bine, nu există Dumnezeu şi nici un sens extern dat vieţii şi, dintr-o anumită perspectivă, chiar n-ar fi contat dacă m-aş fi sinucis a doua zi. Deci, tot ce vine după mâine este un dar fără obligaţii şi fără aşteptări. Nu există un test pe care să-l predau la sfârşitul vieţii şi deci nu am cum să pic examenul. Dacă la asta se reduce totul, de ce să nu îmbrăţişez viaţa aşa cum este, în loc să o reneg? Nu ştiu dacă această înţelegere mi-a îmbunătăţit starea sau dacă o stare de spirit mai bună m-a ajutat să reformulez problema, dar depresia mea existenţială a dispărut şi m-am bucurat de ultimele luni de şcoală.

Interesul meu pentru sensul vieţii a continuat însă, şi la facultate am terminat filozofia, prin care am găsit noi răspunsuri. Filozofii moderni se specializează în analiza semnificaţiei cuvintelor, dar în afară de existenţialişti (care mi-au şi provocat problema), aveau puţine de spus despre sensul vieţii. Numai după ce mi-am dat masteratul în psihologie am înţeles de ce filozofia modernă părea sterilă: îi lipsea o înţelegere profundă a naturii umane. Filozofii antici erau adesea buni psihologi, după cum am arătat în această carte, dar în momentul în care filozofia modernă a început să se dedice studiului logicii şi raţionalităţii, şi-a pierdut treptat interesul faţă de psihologie şi a pierdut legătura cu natura pasională, contextualizată a vieţii omeneşti. Este imposibil să analizezi „sensul vieţii“ în mod abstract sau în general, ori pentru o fiinţă mitică perfect

raţională.[7] Numai cunoscând ce fel de fiinţe suntem, cu arhitectura mentală şi emoţională complexă pe care o posedăm, poate cineva să întrebe ce ar putea însemna o viaţă plină de sens. (Filozofia a devenit, spre binele său, mai psihologică şi mai pasională în ultimii ani.)[8]

Pe măsură ce am continuat cu psihologia şi cu propria explorare a moralităţii, am descoperit că psihologia şi ştiinţele înrudite au revelat atât de multe lucruri despre natura umană, încât acum este posibil să dăm un răspuns. De fapt, am aflat mai toate răspunsurile de câteva sute de ani, şi multe dintre piesele necunoscute şi-au dezvăluit faţa ascunsă în ultimii zece. Acest capitol este versiunea răspunsului meu pe care îl oferă psihologia la întrebarea absolută.

Care era întrebarea?

Întrebarea „Care este sensul vieţii?“ ar putea fi numită „Întrebarea Sfântă“, în analogie cu Sfântul Graal: căutarea este nobilă şi toată lumea ar trebui să vrea un răspuns, şi totuşi, puţini oameni se aşteaptă ca acesta să fie găsit. De aceea, filmele şi cărţile care intenţionează să ne dea răspunsul la Întrebarea Sfântă fac acest lucru mai mult în glumă. În *Ghidul autostopistului galactic*, un computer gigantic, construit pentru a răspunde la această întrebare, scuipă în final răspunsul după şapte milioane de ani şi jumătate de calcule: „patruzeci şi doi“[9]. În scena de final a filmului *Sensul vieţii lui Monthy Python*, răspunsul la Întrebarea Sfântă este înmânat actorului Michael Palin (îmbrăcat în femeie), care îl citeşte solemn: *„Încearcă să te porţi frumos cu oamenii, evită să consumi grăsimi, citeşte o carte bună din când în când, fă plimbări şi încearcă să trăieşti în armonie cu oamenii de toate religiile şi rasele.“*[10] Aceste răspunsuri sunt amuzante tocmai pentru că iau *forma* unor replici pertinente, şi totuşi, *conţinutul* lor este gol şi obişnuit. Aceste parodii ne invită să facem haz de noi înşine şi să ne

întrebăm: „La ce mă aşteptam? Ce fel de răspuns m-*ar fi* satisfăcut?“

Unul dintre lucrurile pe care le-am învăţat studiind filozofia este cum să analizez întrebările, cum să înţeleg clar ceea ce se întreabă înainte de a da un răspuns. Întrebarea Sfântă necesită lămurire. Oricând întrebăm: „Care este sensul lui X?“, ce *tip* de răspuns ne-ar putea satisface?

Cel mai obişnuit mod de a înţelege sensul a ceva este printr-o definiţie. „Care este sensul lui *anonim*?“ înseamnă „defineşte cuvântul *anonim* ca să-l pot înţelege atunci când îl citesc undeva“. Mă duc la un dicţionar,[11] îl caut şi găsesc că înseamnă „care nu-şi indică numele, care este necunoscut“. Foarte bine atunci, care este sensul „vieţii“? Mă întorc la dicţionar şi găsesc că viaţa are multe semnificaţii, inclusiv „calitatea care distinge o fiinţă vitală şi funcţională de un trup mort sau o materie pur chimică“ şi „perioada dintre naştere şi moarte“. Fundătură. Nu acesta este răspunsul pe care îl căutam. În mod clar nu am întrebat despre sensul *cuvântului viaţă*, am întrebat despre viaţa însăşi.

Un al doilea tip de înţeles se referă la simbolism sau substituţie. Dacă visezi că cercetezi o pivniţă şi că găseşti o trapă ascunsă care duce dedesubt, te-ai putea întreba: „Care este semnificaţia locului de sub pivniţă?“ Psihologul Carl Jung a avut un astfel de vis[12] şi a tras concluzia că semnificaţia spaţiului de sub pivniţă – lucrul pe care îl simboliza sau îl sugera – era inconştientul colectiv, un set de idei profund împărtăşit de întreaga umanitate. Dar aceasta este o altă fundătură. Viaţa nu simbolizează, nu sugerează, nu indică nimic. Noi vrem să înţelegem viaţa însăşi.

Un al treilea mod în care putem întreba despre semnificaţie este o cerere de ajutor în a înţelege ceva, de obicei ceva referitor la intenţiile sau convingerile oamenilor. Să presupunem că intri într-un cinematograf la jumătate de oră după ce a început

filmul şi pleci cu jumătate de oră înainte ca el să se termine. Mai târziu, în seara aceea, vorbeşti cu un prieten care a văzut tot filmul şi îl întrebi: „Ce semnificaţie a avut momentul ăla când tipul cu păr creţ i-a făcut cu ochiul puştiului?“. Ştii că acel gest a avut o semnificaţie pentru intriga filmului şi bănuieşti că există nişte fapte pe care trebuie să le cunoşti pentru a-l înţelege. Poate că o relaţie preexistentă dintre cele două personaje a fost dezvăluită într-o scenă de început. Să întrebi: „Care a fost semnificaţia faptului că a făcut cu ochiul?“ înseamnă „Ce trebuie să ştiu pentru a înţelege semnul acesta?“. Acum facem progrese, pentru că viaţa seamănă mult cu un film la care am intrat după ce a început şi de la care trebuie să plecăm cu mult înainte ca intriga să ducă undeva. Suntem perfect conştienţi că există multe lucruri pe care trebuie să le ştim pentru a înţelege cele câteva minute derutante pe care reuşim să le urmărim. Bineînţeles, nu ştim exact ce nu ştim, aşa că nu putem formula întrebarea prea bine. Întrebăm: „Care este sensul vieţii?“, aşteptându-ne nu la un răspuns direct (cum ar fi patruzeci şi doi), ci sperând la o iluminare, la ceva care să ne ofere o experienţă de tip „aha!“ în care, deodată, lucruri pe care nu le-am înţeles înainte sau pe care le-am recunoscut ca fiind importante încep să capete înţeles (cum s-a întâmplat cu pătratul ajuns în dimensiunea a treia).

Odată ce Întrebarea Sfântă este reformulată pentru a însemna „Spune-mi ceva care mă lămureşte în privinţa vieţii“, răspunsul trebuie să implice genul de revelaţii pe care fiinţele umane le găsesc lămuritoare. Se pare că există două subîntrebări specifice la care oamenii doresc răspunsuri pe care le consideră edificatoare. Prima poate fi numită întrebarea despre scopul vieţii: „Care este scopul *pentru care* fiinţele umane au fost puse pe pământ? *De ce* suntem aici?“ Există două clase majore de răspunsuri la această întrebare: ori crezi într-un Dumnezeu/spirit/inteligenţă care a avut o idee, dorinţă sau intenţie de a crea lumea, ori crezi într-o lume strict

materială în care tu şi cu ea (lumea) nu aţi fost creaţi cu vreun scop; totul s-a întâmplat când materia şi energia au interacţionat conform legilor naturii (care, odată ce viaţa a apărut, a inclus şi principiile evoluţiei darwiniene). Religia este adesea văzută ca un răspuns la Întrebarea Sfântă pentru că multe religii oferă răspunsuri clare la sub-întrebarea despre scopul vieţii. Ştiinţa şi religia sunt văzute adesea ca antagoniste şi într-adevăr, ele sunt în conflict când vine vorba de predarea evoluţiei în Statele Unite, tocmai pentru că oferă răspunsuri contrastante.

A doua sub-întrebare este întrebarea legată de sensul *în cadrul* vieţii: „Cum ar trebui să trăiesc? Ce ar trebui să fac pentru a avea o viaţă bună, fericită, împlinită şi *plină de sens*?" Când oamenii pun Întrebarea Sfântă, unul dintre lucrurile pe care speră să îl obţină este un set de principii sau scopuri care să le ghideze acţiunile şi să ofere alegerilor lor însemnătate sau valoare. (De aceea forma răspunsului din filmul cu Monty Python este corectă: *„Încearcă să te porţi frumos cu oamenii, evită să mănânci grăsimi..."*) Aristotel a discutat despre *arete* (excelenţă/virtute) şi *telos* (scop) folosind metafora potrivit căreia oamenii sunt ca arcaşii care au nevoie de o ţintă vizibilă înspre care să tragă.[13] Fără o ţintă sau un scop, omul rămâne la stadiul de animal: lasă elefantul să mănânce şi să se plimbe pe unde doreşte. Şi pentru că elefanţii trăiesc în turmă, el ajunge să facă ce face şi restul lumii. Şi totuşi, mintea umană are un călăreţ şi, pe măsură ce călăreţul gândeşte din ce în ce mai abstract în adolescenţă, vine un moment când se uită în jurul său, dincolo de limitele turmei, şi se întreabă: Încotro ne îndreptăm cu toţii? Şi de ce? Asta s-a întâmplat cu mine în clasa a XII-a de liceu.

În existenţialismul meu adolescentin, am combinat cele două sub-întrebări. Pentru că am ales răspunsul ştiinţific la întrebarea despre sensul vieţii, am crezut că exclude găsirea unui scop *în cadrul* vieţii. Era o greşeală uşor de comis, pentru că multe religii te învaţă că, de fapt, cele două întrebări sunt

inseparabile. Dacă accepţi faptul că Dumnezeu te-a creat ca parte din planul lui, poţi să-ţi dai seama cu uşurinţă cum ar trebui să trăieşti pentru a juca rolul tău în acest plan. *Viaţa condusă de scopuri*[14] este un curs de patruzeci de zile care îi învaţă pe cititori cum să găsească un scop *în cadrul* vieţii pornind de la răspunsul teologic al întrebării despre *scopul* vieţii.

Cele două întrebări pot fi separate. Prima face referire la viaţa din exterior; priveşte oamenii, pământul şi stelele ca pe nişte *obiecte* – De ce există *toate*? – şi la ea au răspunsuri pertinente teologii, fizicienii şi biologii. A doua întrebare priveşte viaţa din interior, ca *subiect* – Cum pot găsi o semnificaţie sau un scop? – şi la ea au răspuns pertinent teologii, filozofii şi psihologii. A doua întrebare este mai degrabă empirică – o întrebare care poate fi examinată prin mijloace ştiinţifice. De ce unii oameni duc vieţi pline de pasiune, angajament şi înţeles, în timp ce alţii simt că vieţile lor sunt goale şi lipsite de sens? În restul capitolului voi ignora *scopul vieţii* şi voi investiga factorii care dau naştere unui scop şi înţeles *în cadrul* vieţii.

Iubire şi muncă

Când un computer nu mai funcţionează, nu se repară singur. Trebuie să îl deschizi şi să-i faci ceva sau să îl duci la reparat la un specialist. Metafora computerului a devenit atât de puternică, încât uneori ne gândim la oameni ca şi cum ar fi computere şi la psihoterapie ca şi cum ar fi un centru de reparat sau reprogramare. Dar oamenii nu sunt computere şi, de obicei, îşi revin singuri şi destul de rapid din orice li se întâmplă.[15] Cred că o metaforă mult mai bună este că oamenii sunt ca plantele. În timpul masteratului am avut o mică grădină în faţa casei mele din Philadelphia. Nu eram un grădinar prea bun şi călătoream mult verile, aşa că uneori plantele mele se uscau şi aproape mureau. Dar lucrul uimitor pe care l-am învăţat despre ele este că atâta vreme cât nu sunt moarte de-a binelea, vor reveni la

viață dacă le oferi condițiile prielnice. Nu poți repara o plantă, poți doar să îi oferi condițiile potrivite – apă, soare și pământ – și apoi aștepți. Ea se va ocupa de restul.

Dacă oamenii sunt ca plantele, care sunt condițiile de care avem nevoie pentru a înflori? În formula fericirii din capitolul 5, F(ericirea) = P(unct) F(ix) + C(ondiții) + V(voluntariat), ce este C, mai exact? Cea mai mare parte a lui C, după cum am argumentat în capitolul 6, este iubirea. Nici un bărbat, femeie sau copil nu este o insulă. Suntem ființe ultrasociale și nu putem fi fericiți fără să avem prieteni și legături sigure cu alți oameni. A doua componentă importantă a lui C este să deținem și să urmărim tipul potrivit de scopuri pentru a crea starea de flux și implicare. În lumea modernă, oamenii pot găsi scopuri și flux în multe contexte, dar majoritatea oamenilor își găsesc starea la serviciu.[16] (Definesc *serviciu* în sens larg pentru a include răspunsul oricui la întrebarea „Deci, cu ce te ocupi?“ A fi student sau părinte „cu normă întreagă“ sunt răspunsuri bune.) Iubirea și munca sunt, pentru oameni, corespondente evidente ale apei și soarelui pentru plante.[17] Când Freud a fost rugat să spună care sunt lucrurile la care se pricepe orice ființă umană, el a răspuns: „Iubirea și munca“.[18] Dacă terapia poate ajuta o persoană să facă bine aceste lucruri, și-a atins scopul. În faimoasa priamidă a lui Maslow, odată ce oamenii și-au satisfăcut nevoile fizice (cum ar fi hrana și siguranța), apare apoi nevoia de dragoste și stimă, care este câștigată, în mare parte, prin munca prestată. Înainte de Freud, Lev Tolstoy scria: „Oricine poate trăi fericit pe lume dacă știe cum să muncească și cum să iubească, să muncească pentru persoana pe care o iubește și să își iubească munca“.[19] Pentru că am spus mai devreme tot ceea ce voiam să spun despre dragoste, nu voi mai adăuga nimic aici. Dar am mult mai multe de spus despre muncă.

Când Harry Harlow și-a luat studenții la grădina zoologică, au fost surprinși să descopere că maimuțele rezolvau probleme

doar pentru distracţie. Behaviorismul nu putea explica un astfel de comportament necondiţionat. În 1959, psihologul de la Harvard, Robert White[20], a concluzionat, după ce a studiat comportamentismul şi psihanaliza, că ambelor teorii le lipsea ceea ce Harlow observase: dovezi copleşitoare că oamenii şi multe alte mamifere au un instinct fundamental de a face lucrurile să se întâmple. O poţi vedea în bucuria copiilor mici care mută cuburi, o poţi vedea în jucăriile în jurul cărora gravitează copiii mai mari. Cele după care am suspinat cel mai intens când eram mic erau acelea care cauzau mişcare sau acţiune la distanţă: maşinuţe cu telecomandă, arme care împuşcau cu bile și rachete sau avioane de orice fel. Şi poţi vedea acest lucru în letargia care îi cuprinde adesea pe oamenii care se opresc din muncă, fie din cauza pensionării, a concedierii sau a câştigului la loterie. Psihologii au definit această nevoie de bază drept nevoia de competenţă, sârguinţă sau meşteşug. White a numit-o „motivul sensului" pe care l-a definit ca nevoia de a dezvolta competenţa prin interacţiunea şi controlul asupra mediului propriu fiecărui individ. Sensul este aproape o necesitate fundamentală ca şi hrana şi apa, şi totuşi nu este o nevoie creată dintr-un deficit, cum ar fi foamea, care este satisfăcută şi apoi dispare câteva ore. Mai degrabă, a spus White, sensul este o prezenţă constantă în viaţa noastră:

> *A face faţă mediului înseamnă a continua o tranzacţie necontenită, care schimbă treptat relaţia persoanei cu mediul. Pentru că nu există nici un punct culminant consumator, satisfacţia trebuie să fie văzută ca latentă într-o serie considerabilă de tranzacţii, într-o tendinţă comportamentală, mai degrabă decât un scop care este atins.*[21]

Motivul sensului ajută la explicarea principiului progresului: obţinem mai multă plăcere din progresul făcut spre

scopul nostru decât obţinem din atingerea scopului în sine, pentru că după cum a spus şi Shakespeare *„sufletul bucuriei stă în facere*[22]*.“*

Acum putem analiza condiţiile muncii moderne. Critica pe care Karl Marx o formula împotriva capitalismului[23] se baza parţial pe teoria sa justificată că revoluţia industrială distrusese relaţia istorică dintre meşteşugari şi bunurile pe care le produceau. Liniile de asamblare i-a transformat pe oameni în rotiţele unei maşinării imense căreia nu-i pasă de nevoia lucrătorilor de a avea un sens. Cercetări ulterioare despre satisfacţia muncii au sprijinit critica lui Marx, dar au şi nuanţat-o. În 1964, sociologii Melvin Kohn şi Carmi Schooler[24] au chestionat 3100 de bărbaţi americani referitor la slujbele lor şi au descoperit faptul că secretul înţelegerii slujbelor care erau satisfăcătoare era ceea ce ei au numit „autodirecţia ocupaţională.“ Bărbaţii care erau supravegheaţi îndeaproape la slujbe de complexitate scăzută şi grad înalt de rutină prezentau cel mai înalt grad de alienare (simţindu-se lipsiţi de putere, nemulţumiţi şi detaşaţi de lucru). Bărbaţii care aveau mai multă putere în a decide cum să abordeze munca variată şi provocatoare aveau tendinţa să se bucure mult mai mult de ceea ce făceau. Când muncitorii aveau o autodirecţie ocupaţională, munca lor era adesea satisfăcătoare.

Studii mai recente au descoperit că majoritatea oamenilor îşi abordează munca în trei moduri: ca pe o slujbă, ca pe o carieră, ca pe o vocaţie.[25] Dacă îţi priveşti munca drept o slujbă, atunci o faci numai pentru bani, te uiţi la ceas frecvent în timp ce visezi la weekendul ce va să vină şi probabil ai hobbyuri care îţi satisfac nevoile de sens mult mai bine decât slujba ta. Dacă îţi priveşti munca drept o carieră, ai scopuri mai înalte legate de avansare şi prestigiu care te energizează şi uneori iei de lucru cu tine acasă, pentru că vrei să-ţi faci treaba cum trebuie. Şi totuşi, uneori, te întrebi de ce munceşti atât de mult. Uneori îţi vezi munca ca pe o cursă de şoareci în care

oamenii concurează de dragul concurenţei. Dacă îţi vezi munca drept o vocaţie, însă, găseşti că te împlineşte intrinsec – nu o faci pentru a obţine altceva. Îţi vezi munca drept o contribuţie la binele suprem sau ca având un rol într-o mare misiune a cărei valoare pare evidentă. Ai experienţe de flux frecvent în timpul zilei şi nici nu aştepţi cu nerăbdare să îţi dai demisia, nici nu simţi nevoia să strigi „Slavă Domnului că este vineri!". Ai continua să munceşti poate chiar fără plată, dacă ai deveni deodată bogat.

Ai putea crede că muncitorii au slujbe, managerii au cariere, şi profesioniştii mai respectaţi au vocaţii (doctorii, preoţii, oamenii de ştiinţă). Chiar dacă acest lucru este într-o oarecare măsură adevărat, putem totuşi să-l parafrazăm pe Marc Aureliu şi să spunem: „Munca în sine este ceea ce faci din ea." Amy Wrzesniewski, psiholog la universitatea din New York, găseşte toate cele trei orientări reprezentate în aproape fiecare ocupaţie pe care a examinat-o.[26] Într-un studiu pe oamenii de serviciu din spitale, de exemplu, ea a descoperit că oamenii de serviciu care curăţau oliţe şi spălau voma – probabil cea mai joasă muncă dintr-un spital – se vedeau uneori ca parte dintr-o echipă al cărei scop era să vindece oameni. Ei făceau mai mult decât li se cerea în fişa de post, de exemplu încercau să înveselească camerele pacienţilor foarte bolnavi sau să anticipeze nevoile doctorilor şi asistentelor, în loc să aştepte să li se dea ordine. Făcând acest lucru, şi-au sporit propria autodirecţie ocupaţională şi şi-au creat slujbe care le satisfăceau nevoile de sens. Acei oameni de serviciu care lucrau astfel îşi vedeau munca drept o vocaţie şi se bucurau mai mult de ea decât cei care o vedeau ca pe o slujbă.

Concluzia optimistă care reiese din cercetările din psihologia pozitivă este că majoritatea oamenilor pot obţine mai multă satisfacţie din munca lor. Primul pas este să-ţi cunoşti calităţile. Fă testul de calităţi[27] despre care am vorbit în capitolul 8 şi apoi alege o muncă ce îţi permite să ţi le foloseşti în

fiecare zi, experimentând astfel cel puţin câteva crâmpeie de flux. Dacă eşti blocat într-o slujbă care nu se potriveşte calităţilor tale, reformulează şi redefineşte-ţi slujba, astfel încât să se potrivească. Poate că trebuie să munceşti mai mult o vreme, ca şi oamenii de serviciu din spital, care se foloseau de calităţile lor de bunătate, iubire, inteligenţă emoţională şi spirit civic. Dacă îţi poţi pune la lucru calităţile, vei obţine mai multă satisfacţie de la munca ta; dacă obţii satisfacţie, te vei apropia mai mult de un mod de a gândi pozitiv şi orientat spre abordare; şi cu un astfel de mod de gândire va fi mai uşor pentru tine să vezi imaginea de ansamblu – contribuţia pe care o aduci la o misiune mai mare[28] – în cadrul căreia slujba ta se poate transforma într-o vocaţie.

Munca, în mod ideal, ţine de legături, angajament şi implicare. După cum a spus şi poetul Kahlil Gibran, „munca este iubirea exprimată vizibil". El a dat exemple de lucru făcut cu dragoste:

Să ţeşi haina cu fire scoase din inima ta,
Ca şi cum iubitul tău ar urma să poarte acea haină.
Să construieşti o casă cu afecţiune,
Ca şi cum iubitul tău ar urma să locuiască în acea casă.
Să plantezi seminţe cu tandreţe şi să culegi roadele cu bucurie,
Ca şi cum iubitul tău ar urma să mănânce fructele.[29]

Iubirea şi munca sunt cruciale pentru fericirea fiinţei omeneşti, pentru că, atunci când sunt făcute cu suflet, ele ne alungă din interiorul nostru într-o legătură cu oameni şi proiecte din afara noastră. Fericirea vine din realizarea acestor legături. Fericirea nu vine numai din interior, cum au presupus Buddha şi Epictet, sau dintr-o combinaţie de factori interni şi externi (după cum am sugerat eu ca soluţie temporară la sfârşitul capitolului 5).

Versiunea corectă a teoriei fericirii, după cum voi arăta în continuare, este că fericirea vine *dintr-o îngemănare.*

Angajament vital

Plantele prosperă în condiţii specifice, şi biologii ne pot descrie acum modul în care lumina solară şi apa contribuie la creşterea plantei. Oamenii prosperă în condiţii specifice şi psihologii ne pot descrie acum modul în care iubirea şi munca se transformă în fericire şi un sentiment al împlinirii.

Omul care a descoperit fluxul, Mihalyi Csikszentmihalyi, gândeşte la un nivel extins. Nefiind mulţumit să studieze doar momente de flux (contactându-i pe oameni de câteva ori pe zi), el a vrut să ştie ce rol joacă acesta în viaţă ca un întreg, mai ales în vieţile oamenilor creativi. Astfel că s-a îndreptat spre experţi: modele de perfecţiune ale succesului în arte şi ştiinţe. Împreună cu studenţii săi a intervievat sute de pictori, dansatori, poeţi, romancieri, fizicieni, biologi şi psihologi de succes – toţi oameni care păreau să-şi fi făurit vieţi bazate pe o pasiune arzătoare. Acestea sunt destine admirabile, de dorit, genul pe care mulţi studenţi visează să le aibă când îi privesc pe aceşti oameni ca pe nişte modele. Csikszentmihalyi a dorit să ştie cum au fost create aceste vieţi. Cum ajunge o persoană să îşi ia un asemenea angajament într-un domeniu şi să devină extraordinar de creativă?

Interviurile sale au arătat că fiecare cale este unică, şi totuşi majoritatea au dus în aceeaşi direcţie: de la interes şi bucurie, iniţiale, cu momente de flux prin relaţii cu oamenii, practici şi valori care s-au adâncit de-a lungul anilor şi care au făcut perioadele de flux şi mai lungi. Csikszentmihalyi şi studenţii săi, în special Jeanne Nakamura, au studiat starea finală a acestui proces de aprofundare şi l-au numit „angajament vital", pe care ei îl definesc drept „o relaţie cu lumea, care este caracterizată atât de experienţa fluxului (absorbire savurată), cât şi de semnificaţie (semnificaţie subiectivă)."[30]

Angajamentul vital este un mod de a spune că munca a devenit „iubire exprimată vizibil"; Nakamura şi Csikszentmihalyi chiar descriu angajamentul vital în cuvinte care ar fi putut fi luate dintr-un roman siropos: „Există o legătură puternică între sine şi obiect; un scriitor este «absorbit» de un proiect, un om de ştiinţă este «fermecat de stele». Relaţia are un înţeles subiectiv; munca este o «vocaţie»."[31]

Angajamentul vital este un concept subtil şi prima dată când am predat un curs despre psihologia pozitivă, studenţii nu înţelegeau nimic. M-am gândit că un exemplu ar putea fi de folos şi am chemat o femeie care rămăsese tăcută în timpul cursului, dar despre care ştiam că este interesată în mod deosebit de cai. Am rugat-o pe Katherine să ne spună cum s-a implicat în echitaţie. Ea şi-a descris iubirea ei din copilărie pentru animale şi interesul pentru cai în special. La zece ani şi-a implorat părinţii să o lase să frecventeze cursuri de echitaţie şi ei au fost de acord. La început a călărit de plăcere, dar mai apoi a început să participe la concursuri. Când a venit vremea să aleagă un colegiu, a ales Universitatea Virginia, în parte pentru că avea facilităţi de echitaţie excelente şi o echipă foarte bună. Katherine era timidă şi după ce ne-a împărtăşit aceste date de bază, a tăcut. Ne-a povestit despre angajamentul ei crescând pentru echitaţie, dar angajamentul vital este mai mult decât atât. Am sondat terenul încă puţin. Am întrebat-o dacă ar putea să ne dea nume de cai din secolele trecute. A zâmbit şi a spus, aproape ca şi cum ar fi recunoscut în secret, că a început să citească despre cai când a început şi lecţiile de echitaţie şi că ştia multe lucruri despre istoria cailor şi despre cai celebri din istorie. Am întrebat-o dacă are prieteni care călăresc şi ne-a mărturisit că majoritatea prietenilor ei apropiaţi sunt „iubitori de cai", oameni pe care îi cunoscuse la competiţii sportive sau la lecţii. Pe măsură ce vorbea, a devenit mai animată şi mai plină de încredere. Era clar, din înfăţişarea şi din cuvintele ei, că îşi găsise angajamentul vital în călărie.

După cum au argumentat Nakamura şi Csikszentmihalyi, interesul ei iniţial a crescut şi s-a dezvoltat într-o relaţie din ce în ce mai aprofundată şi o vrajă din ce în ce mai puternică, ce o legau de o activitate, o tradiţie şi o comunitate. Echitaţia a devenit pentru Katherine o sursă de bucurie, flux, identitate, sens şi relaţionare. Era parte din răspunsul ei la întrebarea despre sensul *în cadrul* vieţii.

Angajamentul vital nu rezidă în persoană sau în mediu, ci în relaţia *dintre* cele două. Reţeaua de semnificaţii care a cuprins-o pe Katherine a crescut şi s-a îngroşat treptat şi organic de-a lungul multor ani. Angajamentul vital este ceea ce-mi lipsea mie în clasa a XII-a. Aveam iubire, aveam muncă (sub forma cursurilor de liceu destul de provocatoare), dar munca mea nu făcea parte dintr-un proiect mai înalt decât admiterea la facultate. De fapt, exact când proiectul legat de colegiu era spre sfârşit – când am trimis toate aplicaţiile şi eram în anticamera iadului, neştiind unde voi ajunge anul următor – am devenit paralizat de Întrebarea Sfântă.

Realizarea relaţiei corecte dintre tine şi munca ta nu depinde în totalitate de tine. Unele meserii sunt gata croite pentru angajament vital; altele îl îngreunează. Cum forţele de piaţă remodelau multe profesii în timpul anilor '90 – medicina, jurnalismul, ştiinţa, educaţia şi artele – oamenii din acele domenii au început să se plângă de faptul că uneori, calitatea muncii şi a vieţii erau compromise de goana neîncetată pentru mărirea profiturilor. Csikszentmihalyi s-a aliat cu doi alţi psihologi de renume – Howard Gardner de la Harvard şi William Damon de la Stanford – pentru a studia aceste schimbări şi pentru a vedea de ce unele profesii păreau sănătoase, în timp ce altele se îmbolnăveau pe zi ce trece. Alegând domeniul geneticii şi al jurnalismului ca studiu de caz, au efectuat zeci de interviuri cu oameni din fiecare domeniu. Concluzia[32] lor este pe cât de profundă, pe atât de simplă: este o chestiune de aliniere. Când *eficienţa* (faci muncă de calitate

superioară care produce ceva folositor pentru ceilalţi) merge mână în mână cu *realizarea* (obţinerea de bogăţie şi de progres profesional), un domeniu este sănătos. Genetica, de exemplu, este un domeniu sănătos, pentru că toate părţile implicate respectă şi răsplătesc ştiinţa de calitate. Deşi companiile farmaceutice şi forţele de pe piaţă începuseră să injecteze sume mari de bani în laboratoarele de cercetare universitare în anii '90, oamenii de ştiinţă pe care Csikszentmihalyi, Gardner şi Damon i-au intervievat nu simţeau că li se cerea să coboare standardele, să înşele, să mintă şi să-şi vândă sufletele. Geneticienii credeau că domeniul lor trăia o vârstă de aur în care munca de înaltă calitate aducea beneficii mari publicului larg, companiilor farmaceutice, universităţilor şi oamenilor de ştiinţă.

Jurnaliştii, pe de altă parte, erau într-o mare încurcătură. Majoritatea intraseră în jurnalism cu idealuri măreţe – respect pentru adevăr, dorinţa de a schimba ceva în lume, o convingere fermă că libertatea presei este un sprijin crucial al democraţiei. Dar, până în anii '90, declinul ziarelor conduse de familii şi ridicarea imperiilor media corporatiste convertiseră jurnalismul american într-un puternic centru de profit, unde singurul lucru care conta era: oare se va vinde bine şi oare va putea vinde mai mult decât concurenţa? Jurnalismul de calitate era uneori nociv pentru afacere. Poveşti de speriat, exagerări, conflicte născocite şi scandaluri sexuale, toate forfecate în articolaşe scurte, digerabile de marele public, erau mult mai profitabile. Mulţi ziarişti care lucrau pentru aceste imperii au mărturisit că simţeau că erau obligaţi să se vândă şi să-şi violeze propriile standarde morale. Lumea lor nu era aliniată şi nu puteau deveni angajaţi vital în misiunea mai înaltă, dar mai înjositoare, de a câştiga o cotaţie pe piaţă cu orice preţ.

Coerenţă între toate nivelurile

Cuvântul „coerenţă" înseamnă lipire sau unire, dar de obicei este folosit pentru a face referire la un sistem, o idee sau o

perspectivă asupra lumii ale cărei părţi se potrivesc într-un mod consecvent şi eficient. Lucrurile coerente funcţionează bine împreună: o perspectivă coerentă asupra lumii poate explica aproape orice, în timp ce una incoerentă este împiedicată de contradicţii interne. O profesie coerentă, precum genetica, este aliniată la activitatea pe care o face genetica, în timp ce o profesie incoerentă, ca jurnalismul, iroseşte mult timp cu autoanaliza şi autocritica.[33] Toată lumea ştie că există o problemă, dar nu poate cădea de acord în privinţa unei soluţii.

Oricând un sistem poate fi analizat la niveluri multiple, apare un tip special de coerenţă în care nivelurile se îmbină şi se îngemănează. Am văzut această coerenţă pe toate nivelurile în analizarea personalităţii: dacă trăsăturile tale de bază se potrivesc cu mecanismele de supravieţuire, care la rândul lor sunt conforme cu povestea vieţii tale, personalitatea este bine integrată şi poţi continua să-ţi duci viaţa. Când aceste niveluri nu sunt coerente, poţi deveni tulburat de contradicţii interioare şi conflicte de tip nevrotic.[34] Este posibil să ai nevoie de adversitate pentru a te alinia. Şi dacă reuşeşti să obţii coerenţa, momentul în care lucrurile se încheagă ar putea fi cel mai profund din viaţa ta. Ca spectatorul de cinema care află mai târziu ce a pierdut în prima jumătate de oră, viaţa ta va avea deodată mai mult înţeles. Găsirea coerenţei pe toate nivelurile seamănă cu iluminarea[35] şi este crucială pentru a găsi răspuns la întrebarea despre sensul *în cadrul* vieţii.

Oamenii sunt sisteme cu multe niveluri şi în alt fel suntem obiecte *fizice* (trupuri şi creiere) din care *minţile* ies la suprafaţă cumva şi din minţile noastre se formează *societăţile* şi *culturile*.[36] Pentru a ne înţelege complet, trebuie să studiem toate cele trei niveluri – fizic, psihologic şi sociocultural. A existat mult timp o diviziune a muncii academice: biologii au studiat creierul ca obiect fizic, psihologii au studiat mintea, iar sociologii şi antropologii au studiat mediile construite

social în cadrul cărora minţile se dezvoltă şi funcţionează. Dar o diviziune a muncii este productivă numai când sarcinile sunt coerente – când toate direcţiile ei se combină pentru a crea ceva mai mare decât suma părţilor. În cea mai mare parte a secolului XX, acest lucru nu s-a întâmplat – fiecare domeniu şi-a protejat zona sa. Dar acum, munca multi-disciplinară este înfloritoare, extinzându-se de la un nivel mediu (psihologia), de-a lungul podurilor (sau scărilor), până la nivelul fizic (de exemplu, domeniul neuroştiinţei cognitive) şi în sus, până la nivelul sociocultural (de exemplu, psihologia culturală). Ştiinţele se leagă, generând o coerenţă în rândul tuturor nivelurilor şi, ca prin magie, noi mari idei încep să iasă la iveală.

Iată una dintre cele mai profunde idei care a reieşit din această sinteză continuă: *Oamenii obţin un înţeles al semnificaţiei când vieţile lor devin coerente la toate nivelurile existenţei lor.*[37] Cel mai bun mod de a ilustra ideea de mai sus este să te iau înapoi în Bhubaneswar, India. În capitolul 9 am explicat logica purităţii şi pângăririi, ca să înţelegi de ce hinduşii se îmbăiază înainte de a aduce o ofrandă unui zeu şi de ce sunt atenţi la ce ating în drumul lor spre templu. Înţelegi de ce orice contact cu un câine, cu o femeie care este la menstruaţie sau cu o persoană de castă inferioară poate face o persoană de castă înaltă impură temporar şi nepotrivită pentru a aduce o ofrandă. Dar înţelegi acest lucru numai la nivel psihologic şi, chiar şi atunci, numai ca un set de propoziţii înţeles de călăreţ şi înmagazinat drept cunoaştere explicită. Tu nu te simţi pângărit după ce atingi o femeie despre care ştii că este la menstruaţie; nici nu ştii cum ar fi să te simţi pângărit în acel fel.

Să presupunem că ai crescut ca brahman în Bhubaneswar. În fiecare zi a vieţii tale trebuie să respecţi hotarele invizibile care separă spaţiile pure de cele profane şi trebuie să ţii cont de nivelul fluctuant de puritate al oamenilor înainte de a-i atinge sau de a prelua orice din mâinile lor. Faci baie de câteva

ori pe zi – băi scurte sau mici scufundări în apa sfântă – mereu înainte de a aduce o ofrandă religioasă. Şi ofrandele tale nu sunt doar cuvinte: chiar îi dai ceva mâncare lui Dumnezeu (preotul atinge ofranda ta de imaginea, icoana sau obiectul din locaşul sfânt), care îţi este înapoiată pentru a mânca ceea ce a lăsat Dumnezeu. A mânca resturile altcuiva arată voinţa de a împărtăşi saliva cuiva, lucru care dovedeşte şi intimitate şi subordonare în Bhubaneswar. A mânca resturile lui Dumnezeu este un act de subordonare şi intimitate. După douăzeci de ani de astfel de practici, înţelegerea pe care o ai asupra ritualurilor hinduse este *viscerală*. Înţelegerea ta explicită este sprijinită de o sută de senzaţii fizice: frisoane în timpul băii de dimineaţă; plăcerea spălării prafului şi a îmbrăcării hainelor curate după o baie, într-o după-amiază fierbinte; senzaţia picioarelor goale pe podelele de piatră rece din templu; mirosul de tămâie; sunetul rugăciunilor în sanscrită mormăite nedesluşit; gustul pur al orezului care ţi-a fost înapoiat de la Dumnezeu. În toate aceste moduri, înţelegerea ta la nivel psihologic ţi-a cuprins şi trupul, şi când nivelurile conceptuale şi viscerale intră în contact, *simţi* că ritualurile sunt potrivite.

Înţelegerea pe care o ai asupra ritualului se extinde şi la nivel socio-cultural. Eşti scufundat într-o tradiţie religioasă veche de patru mii de ani, care a produs majoritatea poveştilor pe care le-ai auzit în copilărie, dintre care multe conţin elemente de intrigă referitoare la puritate şi pângărire. Hinduismul îţi structurează spaţiul social printr-un sistem de caste bazat pe puritatea şi pângărirea diverselor ocupaţii şi îţi organizează spaţiul fizic prin topografia purităţii şi pângăririi care menţine templele, bucătăriile şi mâinile într-o stare pură. Hinduismul îţi mai oferă o cosmologie în care sufletele se reîncarnează mişcându-se în sus şi în jos pe dimensiunea verticală a divinităţii. Deci, de fiecare dată când îi aduci o ofrandă lui Dumnezeu, cele trei niveluri ale existenţei tale sunt aliniate şi încătuşate reciproc. Sentimentele tale fizice şi gândurile conştiente sunt

coerente cu acţiunile tale şi toate au un sens în cadrul culturii din care faci parte. În timp ce îi aduci o ofrandă Domnului, nu te gândeşti: „Ce înseamnă toate acestea? De ce fac acest lucru?“ Experienţa semnificaţiei pur şi simplu se petrece. Ea reiese în mod automat din coerenţa dintre niveluri. Încă o dată, fericirea – sau, în acest caz, un sentiment al semnificaţiei care conferă bogăţie experienţei – vine dintr-o îngemănare.

Prin contrast, gândeşte-te la ultimul ritual lipsit de conţinut la care ai luat parte. Poate că ai fost rugat să îţi împreunezi mâinile şi să cânţi cu un grup de necunoscuţi în timp ce erai la nunta unui prieten de altă religie. Sau poate că ai luat parte la o ceremonie new-age care a împrumutat elemente de la amerindieni, vechii celţi şi budişti. În orice caz, probabil că ai înţeles simbolistica ritualului, în mod conştient şi explicit, în maniera în care călăreţul este expert. Şi totuşi, te-ai trezit conştient de sine, poate chiar puţin ridicol în timp ce participai la ritual. Ceva lipsea.

Nu poţi inventa un ritual bun pur şi simplu gândindu-te la simbolism. Ai nevoie de o tradiţie în care aceste simboluri sunt sădite şi trebuie să invoci sentimente trupeşti care deţin nişte asocieri potrivite. Apoi ai nevoie de o comunitate care sprijină acest ritual şi îl practică, de-a lungul timpului. În măsura în care o comunitate are multe ritualuri care sunt coerente la toate trei nivelurile, oamenii din acea comunitate se vor simţi cel mai probabil conectaţi cu comunitatea şi tradiţiile ei. În cazul în care comunitatea îţi oferă, de asemenea, îndrumare despre cum să trăieşti şi ce are valoare, atunci oamenii nu se vor gândi la întrebarea despre scopul în cadrul vieţii. Semnificaţia şi scopul pur şi simplu apar din coerenţă, iar oamenii se pot concentra asupra traiului zilnic. Dar când o comunitate nu reuşeşte să ofere coerenţă, sau, mai rău, când practicile sale contrazic instinctele membrilor sau mitologia şi ideologia lor împărtăşită, atunci este foarte posibil să apară conflictul, paralizia şi anomia. (Martin Luther King Jr. i-a

forţat pe americani să confrunte contradicţiile dintre practicile segregării rasiale şi idealurile de egalitate şi libertate. Multora nu le-a plăcut acest lucru.) Nu este neapărat nevoie ca oamenii să găsească semnificaţie în identitatea lor naţională – în cadrul unor naţiuni atât de mari şi variate precum sunt Statele Unite, Rusia şi India, religia poate oferi mai mult din punct de vedere al coerenţei dintre niveluri şi scopul în cadrul vieţii. Religiile se pretează atât de bine la a crea coerenţă, încât unii oameni de cultură[38] cred că ele au fost inventate cu acest scop.

Dumnezeu ne-a creat egali

Când am început să studiez moralitatea ca student la filozofie, tatăl meu mi-a spus: „De ce nu studiezi şi religia? Cum pot oamenii să aibă moralitate fără Dumnezeu?" Ca tânăr ateu cu un simţ profund al moralităţii (atât de profund, încât dădea în aroganţă), am fost insultat de sugestia tatălui meu. Moralitatea, am crezut eu, avea de-a face cu relaţia dintre oameni, se referea la un angajament de a proceda corect chiar atunci când dăunează interesului tău. Religia, credeam eu, însuma o grămadă de reguli care nu aveau nici o logică şi poveşti care nu s-ar fi putut întâmpla, scrise de nişte oameni şi apoi atribuite în mod eronat unei entităţi supranaturale.

Acum cred că tatăl meu avea dreptate – moralitatea îşi are originile în religie – dar nu din motivele pe care el le îmbrăţişase. Moralitatea şi religia apar, ambele, într-o formă oarecare în toate culturile[39] umane şi sunt aproape mereu îngemănate cu valorile, identitatea şi viaţa zilnică a acelei culturi. Oricine vrea o descriere completă, la toate nivelurile a naturii umane şi a modului în care fiinţele găsesc un scop şi un sens vieţii lor trebuie să facă acea descriere să fie coerentă cu moralitatea şi religia.

Dintr-o perspectivă evoluţionistă, moralitatea constituie o problemă. Dacă evoluţia se referă la supravieţuirea celui

mai puternic, atunci de ce se ajută oamenii unul pe altul atât de mult? De ce dau bani la societăţi de binefacere, îşi riscă viaţa pentru a salva viaţa necunoscuţilor şi se oferă voluntari pentru a lupta în războaie? Darwin a crezut că răspunsul este simplu: altruismul lucrează pentru binele grupului:

> *Nu poate exista nici o îndoială că un trib cu mulţi membri care, graţie prezenţei într-un grad foarte ridicat a patriotismului, fidelităţii, supunerii, curajului şi milei, sunt mereu gata să se ajute unul pe celălalt şi să se sacrifice pentru binele comun, ar fi victorios în faţa oricărui alt trib, şi aceasta ar fi selecţia naturală.*[40]

Darwin a propus teoria care spune că grupurile concurează, exact ca indivizii, şi prin urmare trăsăturile psihologice care asigură succesul unui grup – cum ar fi patriotismul, curajul, altruismul faţă de membrii aceluiaşi grup – se extind ca orice altă trăsătură. Dar odată ce teoreticienii evoluţionismului au început să-şi testeze predicţiile în mod riguros, folosind computere pentru a recrea interacţiunile dintre indivizi care folosesc diverse strategii (cum ar fi egoism pur *versus* dinte pentru dinte), au ajuns rapid să aprecieze seriozitatea „problemei profitorului". În orice grup în care oamenii fac sacrificii pentru binele comun, un individ care nu face astfel de sacrificii – care profită de pe urma muncii altruiştilor – ajunge înaintea celorlalţi. În logica rece a acestor simulări pe calculator, cine acumulează cele mai multe resurse într-o generaţie are mai mulţi copii în următoarea generaţie, deci egoismul este adaptativ, dar altruismul nu. Singura soluţie la problema profitorului este ca altruismul să dea roade, şi două descoperiri consecutive în gândirea evoluţionistă au arătat cum se poate realiza acest lucru. În capitolul 3 am prezentat altruismul pentru rude (fii drăguţ cu cei care au aceleaşi gene ca şi tine) şi altruismul

reciproc (fii drăguţ cu cei care ar putea reacţiona similar în viitor) ca doi paşi în drumul spre ultrasocialitate. Odată ce aceste două soluţii la problema profitorului au fost publicate (în 1966 şi în 1971)[41], majoritatea teoreticienilor evoluţionişti au considerat problema altruismului rezolvată şi au declarat selecţia de grup ilegală. Altruismul poate fi explicat ca un soi special de egoism şi oricine a fost de acord cu teoria lui Darwin, că evoluţia a funcţionat pentru „binele grupului" mai mult decât pentru binele individului (sau, mai bine zis, binele genelor)[42] a fost catalogat drept un romantic cu mintea plină de prostii.

Respingerea selecţiei grupului avea o singură scăpare. Pentru creaturile care chiar concurează, trăiesc şi mor ca un grup, cum ar fi alte animale ultrasociale (albinele, viespile, furnicile, termitele, cârtiţele keniene), selecţia grupului era potrivită. Într-un anumit sens, un stup sau o colonie de furnici sunt un singur organism, în care fiecare insectă reprezintă o celulă dintr-un trup mai mare.[43] Ca şi celulele stem, furnicile pot lua diverse forme fizice pentru a îndeplini anumite funcţii necesare în colonie: cele mici să aibă grijă de larve, cele mai mari cu dotări speciale să caute mâncare sau să se lupte cu duşmanii. Ca şi celulele sistemului imunitar, furnicile se vor sacrifica pentru a proteja colonia: într-o specie de furnici malaeziene,[44] membrii castei soldaţilor înmagazinează o substanţă lipicioasă sub exoschelet. În toiul bătăliei, îşi detonează trupul transformându-se în sinucigaşi pentru a-şi încleia adversarii. Pentru furnici şi albine, regina nu este creierul; ea este ovarul, şi întregul stup sau colonie poate fi considerat un corp proiectat de selecţia naturală pentru a proteja ovarul şi a-l ajuta să dea naştere la mai mulţi stupi sau colonii. De vreme ce toţi membrii sunt în aceeaşi barcă, selecţia grupului nu este doar permisibilă ca explicaţie, este obligatorie.

Oare această scăpare li se poate aplica oamenilor? Oare oamenii concurează, trăiesc şi mor ca un grup? Triburile şi

grupările etnice cresc şi se împrăştie sau mor, uneori acest proces având loc printr-un genocid – un grup ucide toţi membrii celuilalt grup. În plus, societăţile umane adesea au o diviziune extraordinară a muncii, deci comparaţia cu furnicile şi albinele este tentantă. Dar, atâta vreme cât fiecare fiinţă umană are ocazia de a se reproduce, recompensele evoluţioniste pentru investirea în propria bunăstare şi în propriul urmaş vor întrece aproape mereu recompensa pentru participarea la grup, deci, pe termen lung, trăsăturile egoiste se extind în defavoarea celor altruiste. Chiar şi în timpul unui război sau a genocidului, când interesele grupului se impun acut, laşul care fuge şi se ascunde în loc să plece la luptă are mai multe şanse de a-şi transmite genele mai departe la generaţia următoare. Prin urmare, teoreticienii evoluţionişti au fost uniţi, încă de la începutul anilor '70, în convingerea lor că selecţia de grup nu a jucat nici un rol în definirea naturii umane.

Dar stai aşa. Aceasta nu este o problemă de tipul totul sau nimic. Deşi concurenţa indivizilor din cadrul grupului este cel mai important proces din evoluţia umană, selecţia de grup (competiţia *dintre* grupuri) ar fi putut juca un rol important. Biologul evoluţionist David Sloan Wilson[45] a argumentat recent că teoriile despre respingerea selecţiei de grup pe baza unor modele simplificate pe computer din anii '60 a fost una dintre cele mai mari greşeli din istoria biologiei moderne. Dacă faci modelele mai realiste, mai asemănătoare cu fiinţele umane, selecţia grupului îţi sare în ochi. Wilson indică faptul că fiinţele umane evoluează pe două niveluri, simultan: genetic şi cultural. Modelele simple din anii '60 funcţionau pentru creaturi fără cultură, pentru care trăsăturile de comportament trebuie codificate în gene transmise mai departe prin linii genealogice. Dar tot ceea ce face o persoană este influenţat de genele şi de cultura sa, iar culturile evoluează şi ele. Elementele de cultură prezintă variaţii (oamenii inventează lucruri noi) şi selecţie (alţi oameni adoptă sau nu aceste variaţiuni), astfel

că trăsăturile culturale pot fi analizate într-un cadru de lucru darwinian[46] ca şi trăsăturile fizice (ciocurile păsărilor, gâturile girafelor). Elementele culturale însă nu se răspândesc prin procesul foarte lent de a avea copii, ci ori de câte ori oamenii adoptă un nou comportament, o nouă tehnologie sau convingere. Trăsăturile culturale se pot răspândi de la trib la trib sau de la naţiune la naţiune, ca atunci când plugul, maşina de tipărit sau programele de tip reality au devenit populare în mai multe locuri deodată.

Cultura şi evoluţia genetică sunt îngemănate. Înclinaţia omenească pentru cultură – o tendinţă puternică de a învăţa unul de la celălalt, de a învăţa pe alţii, de a adăuga la ceea ce este deja ştiut – este ea însăşi o inovaţie genetică, petrecută în etape în ultimele milioane de ani.[47] Dar odată ce creierele noastre au atins un prag critic, probabil acum 80.000-100.000 de ani,[48] inovaţiile culturale au început să se accelereze şi o presiune evoluţionistă puternică a modelat creierul pentru a profita cât mai mult de cultură.

Indivizii care puteau învăţa cel mai bine de la alţii aveau mai mult succes decât tovarăşii lor mai puţin „culturalizaţi", şi, pe măsură ce creierele au devenit mai culturale, culturile au devenit mai elaborate, mărind avantajul celui cu creier mai cult. Toate fiinţele umane de azi sunt produse ale co-evoluţiei unui set de gene (care este aproape identic în toate culturile) şi unui set de elemente culturale (care este divers în diferite culturi, dar limitat de capacităţile şi predispoziţiile minţii umane).[49] De exemplu, evoluţia genetică a emoţiei şi dezgustului a făcut posibil (dar nu inevitabil) ca în culturi să se dezvolte sistemul de caste bazate pe ocupaţie, sprijinindu-se pe dezgustul pentru cei care efectuează activităţi „care pângăresc". Un sistem de caste limitează apoi mariajul la uniuni în cadrul castei, care, la rândul său, influenţează cursul evoluţiei genetice. După o mie de ani de căsătorii în cadrul castei, acestea deveneau puţin diferite în privinţa câtorva

trăsături genetice (de exemplu, nuanţe ale culorii pielii) care puteau duce la rândul lor la o asociere culturală mai pregnantă a castei cu nuanţa pielii şi nu numai cu ocupaţia. (La alte mamifere este nevoie de douăzeci de generaţii de împerechere selectivă pentru a crea mari diferenţe în înfăţişare şi comportament.)[50] În acest fel, genele şi culturile evoluează împreună;[51] ele se afectează reciproc şi nici unul dintre aceste procese nu poate fi studiat izolat, la fiinţele umane.

Wilson examinează religia din această perspectivă coevoluţionistă. Cuvântul *religie* înseamnă, în latină, a lega sau a uni; şi, în ciuda variaţiilor imense dintre religiile lumii, Wilson arată că religiile servesc întotdeauna la coordonarea şi orientarea comportamentului oamenilor unul faţă de celălalt şi către grup ca întreg, uneori cu scopul de a concura cu alte grupuri. Sociologul Emile Durkheim a definit religia astfel, în 1912:

> *O religie este un sistem închegat de convingeri şi practici legate de lucrurile sacre, adică lucruri care sunt diferenţiate şi interzise – convingeri şi practici care îi unesc într-o singură comunitate morală numită biserică pe toţi cei care aderă la ele.*[52]

Wilson arată cum practicile religioase îi ajută pe membri să rezolve problemele de coordonare. De exemplu, încrederea şi schimbul reciproc sunt intensificate atunci când toate părţile aparţin aceleiaşi comunităţi religioase şi când convingerile religioase afirmă că Dumnezeu ştie şi îi pasă de onestitatea participanţilor. (Antropologul Pascal Boyer[53] arată că zeii şi spiritele strămoşilor sunt adesea consideraţi atotştiutori şi totuşi, cel mai mult le pasă, în acest univers vast, de intenţiile morale ascunse în inimile celor în viaţă.)

Respectul pentru reguli este sporit când regulile au un element de sacralitate şi când sunt susţinute şi de o sancţiune

supranaturală şi de bârfă sau riscul ostracizării de către semeni. Afirmaţia lui Wilson este că ideile religioase şi creierele care au răspuns la aceste idei au evoluat împreună. Chiar dacă credinţa în entităţi supranaturale a apărut mai întâi din alte motive sau ca un produs accidental al evoluţiei cogniţiei (după cum au pretins anumiţi academicieni),[54] grupurile care au transformat aceste convingeri în mijloace de coordonare socială (de exemplu, legându-le de sentimente cum ar fi ruşinea, teama, vina şi iubirea) au găsit o soluţie culturală la problema celui care trăieşte pe spatele restului şi apoi au cules avantajele enorme legate de încredere şi cooperare. Dacă o convingere mai puternică a dus la beneficii individuale mai mari sau dacă un grup a elaborat un mod de a pedepsi sau de a-i exclude pe cei care nu împărtăşeau convingerile şi practicile pe care le avea restul grupului, atunci condiţiile au fost perfecte pentru evoluţia similară a creierelor religioase şi a religiei. (Conform opiniei lui Wilson, cercetările geneticianului Dean Hamer au adus dovezi legate de studiul gemenilor, care sugerează că o anumită genă poate fi asociată cu o tendinţă puternică de a avea experinţe religioase şi trascedentale.)[55].

Prin urmare, este posibil ca religia să fi oferit fiinţelor umane portiţa de scăpare a selecţiei de grup. Făcându-i pe oameni să simtă şi să acţioneze ca şi cum ar fi făcut parte dintr-un singur trup, religia a redus influenţa selecţiei individuale (care-i modelează pe toţi indivizii să fie egoişti) şi a adus în joc forţa selecţiei grupului (care-i modelează pe indivizi să colaboreze pentru binele grupului lor). Dar nu am ieşit cu totul prin această portiţă de scăpare: natura umană este un amestec complex de cantităţi diverse de egoism extrem şi altruism extrem. Depinde de cultura noastră şi de context dacă acţionăm într-un fel sau altul. Când oponenţii evoluţiei obiectează, spunând că fiinţele umane nu sunt nişte simple maimuţe, au dreptate. Suntem, de asemenea, parţial albine.

Citind cartea *Darwin's Cathedral,* de Wilson este ca şi cum ai face o călătorie pe Pământul spaţios. Poţi privi vasta paletă de culturi omeneşti şi poţi vedea de ce lucrurile sunt urzite în felul acesta. De exemplu, Wilson spune că propriul lui iad ar însemna să fie închis pentru totdeauna într-o cameră plină cu oameni care discută despre contradicţiile religiei, cum ar fi faptul că multe religii propovăduiesc dragostea, compasiunea şi virtutea, şi totuşi uneori produc războaie, ură şi terorism. Din perspectiva înaltă a lui Wilson, nu există nici o contradicţie. Selecţia de grup creează adaptări culturale şi genetice îngemănate care sporesc pacea, armonia şi cooperarea *în cadrul* grupului, cu scopul precis de a spori capacitatea lui de a concura cu *alte* grupuri. Selecţia nu pune capăt conflictului, doar îl împinge la următorul nivel de organizare socială. Atrocităţile comise în numele religiei sunt aproape întotdeauna comise împotriva membrilor din afara grupului sau împotriva celor mai periculoşi oameni: apostaţii (cei care încearcă să părăsească grupul) şi trădătorii (cei care submineazâ grupul).

Un al doilea puzzle pe care Wilson îl poate rezolva este motivul pentru care misticismul, oriunde şi oricând, se referă la transcendenţa sinelui şi contopirea cu ceva mai mare decât sinele. Când William James a făcut o analiză a misticismului, s-a concentrat pe starea psihologică de „conştiinţă cosmică"[56] şi pe tehnicile elaborate de toate religiile majore pentru a o putea atinge. Hinduşii şi budiştii folosesc meditaţia şi yoga pentru a ajunge în starea de *samadhi*, în care „distincţia subiect-obiect şi sentimentul de sine individual dispar într-o stare descrisă drept pace, fericire şi iluminare supremă"[57]. James a descoperit aproximativ acelaşi scop în misticismul creştin şi musulman, obţinut adesea prin rugăciuni repetitive. L-a citat pe filosoful secolului al XI-lea, Al Ghazzali, care a petrecut mulţi ani în rugăciune cu sufiştii sirieni. Al Ghazzali trăia experienţe de transcendenţă şi revelaţie pe care mărturisea

că nu le poate descrie în cuvinte, deşi încerca să explice lectorilor săi musulmani esenţa sufismului:

> *Prima condiţie pe care trebuie să o îndeplinească un sufist este să îşi curețe întru totul inima de ceea ce este nedumnezeiesc. Următoarea cheie a vieţii este rugăciunea smerită a sufletului umil şi meditaţia cu gândul la Dumnezeu, în care inima se scufundă cu totul. De fapt, acesta este doar începutul vieţii unui sufist, sfârşitul fiind absorbţia totală în Dumnezeire.*[58]

Din perspectiva lui Wilson, experienţa mistică este un buton de „întrerupere" a sinelui. Când sinele este închis, oamenii devin o celulă dintr-un trup mai mare, o albină dintr-un stup. Nu este de mirare că efectele de după experienţa mistică sunt previzibile: oamenii simt, de obicei, un angajament mai mare faţă de Dumnezeu sau de ajutorarea altora, adesea prin aducerea lor mai aproape de Dumnezeu.

Expertul în neuroştiinţă Andrew Newberg[59] a studiat creierele oamenilor care treceau prin experienţe misitice, mai ales în timpul meditaţiei, şi a descoperit unde este acel buton de închidere a sinelui. În zona dorsală a lobilor parietali din creier (sub porţiunea din spate a vârfului capului), există două zone de cortex pe care Newberg le numeşte „zonele de asociere a orientării". Zona din emisfera stângă pare să contribuie la senzaţia mentală că avem un corp definit fizic şi limitat, şi astfel se ţine evidenţa dimensiunilor tale. Zona corespunzătoare în emisfera dreaptă menţine o hartă a spaţiului din jurul tău. Aceste două zone primesc impulsuri de la simţuri pentru a fi ajutate să menţină o reprezentare continuă a sinelui şi a locaţiei sale în spaţiu. Chiar în momentul în care oamenii raportează obţinerea unei stări de uniune mistică, aceste două zone par să nu comunice. Numărul de impulsuri din alte părţi ale creierului este redus

și activitatea generală în aceste zone de orientare este redusă și ea, dar Newberg crede că ele tot încearcă să-și facă treaba. Zona din stânga încearcă să stabilească limitele trupului și nu le găsește; zona din dreapta încearcă să stabilească locația sinelui în spațiu și nu reușește. Individul resimte o pierdere a sinelui combinată cu o paradoxală expansiune a acestuia în spațiu, lipsind însă o localizare precisă în lumea firească a celor trei dimensiuni. Persoana se simte unită cu ceva vast, mai mare decât sine.

Newberg crede că ritualurile care implică mișcări repetitive și incantații, mai ales când sunt realizate de mulți oameni în același timp, ajută la stabilirea „tiparelor de rezonanță" din creierele participanților, care facilitează starea mistică. Istoricul William McNeil, bazându-se pe alt tip de informații, a ajuns la aceeași concluzie. Când McNeil a fost racolat în armata americană, în 1941, a trecut printr-un antrenament de bază, care a inclus sute de ore de marș pe câmpul de instrucție în formațiuni apropiate împreună cu alte câteva duzini de bărbați. La început, McNeill a crezut că marșul este doar un mod de a face ca timpul să treacă, pentru că baza sa nu avea arme cu care să se antreneze. Dar, după câteva săptămâni de antrenament, marșul a început să îi inducă o stare de modificare a conștiinței:

> *Cuvintele sunt nepotrivite pentru a descrie emoția provocată de mișcarea prelungită la unison, pe care o implica instrucția. O senzație totală de bunăstare este ceea ce îmi amintesc; mai precis, o senzație stranie de expansiune personală, ca un fel de umflare, de depășire a vieții, mulțumită participării la un ritual colectiv.*[60]

Decenii mai târziu, McNeill a studiat rolul pe care mișcarea sincronizată – în dans, ritualuri religioase și instrucție militară – l-a jucat în istorie. În *Keeping Together In Time*,[61]

el ajunge la concluzia că societăţile omeneşti, încă de la începutul istoriei, au folosit mişcările sincronizate pentru a crea armonie şi coeziune în cadrul grupului, uneori în pregătirea pentru ostilităţile împotriva altor grupuri. Concluzia lui McNeill sugerează că mişcarea sincronă şi incantaţiile ar putea fi un mecanism evoluat pentru activarea motivaţiilor altruiste create în procesul de selecţie de grup. Sacrificiul de sine extrem caracteristic speciilor care au trecut selecţia de grup, cum ar fi furnicile sau albinele, poate fi întâlnit şi la soldaţi. McNeill citează un pasaj extraordinar din cartea *The Warriors: Reflections of Men in Battle*, care descrie starea de încântare comună în care soldaţii intră uneori:

> *„Eu“ se transformă insesizabil într-un „noi“, „al meu“ devine „al nostru“ şi soarta individuală îşi pierde importanţa centrală... Cred că tocmai gândul nemuririi face sacrificiul de sine atât de uşor în aceste momente... Aş putea cădea, dar nu mor, pentru că tot ceea ce este real în mine continuă să trăiască în tovarăşii de luptă pentru care mi-am dat viaţa.*[62]

Există într-adevăr ceva mai mare decât sinele, capabil de a furniza oamenilor un sentiment al scopului pentru care cred că merită să moară: grupul. (Bineînţeles, scopul nobil al unui grup este uneori răul pur pentru alt grup.)

Semnificaţia vieţii

Ce poţi face pentru a avea o viaţă bună, fericită şi plină de semnificaţie? Care este răspunsul la întrebarea despre semnificaţia *din cadrul* vieţii? Cred că poate fi găsit numai înţelegând ce tip de creaturi suntem, clasificate în multele feluri în care suntem împărţite. Suntem modelaţi de selecţia individuală

pentru a fi creaturi egoiste, care se luptă pentru resurse, prestigiu şi stimă şi suntem formaţi de selecţia de grup pentru a fi creaturi de stup care tânjesc să se scufunde în ceva mai mare decât ei. Suntem fiinţe sociale care au nevoie de iubire şi ataşamente şi suntem fiinţe muncitoare care au nevoie de sens, capabile de a intra într-o stare de angajament vital faţă de munca noastră. Suntem călăreţul şi elefantul, iar sănătatea noastră mintală depinde de colaborarea amândurora, fiecare profitând de calităţile celuilalt. Nu cred că există un răspuns inspiraţional la întrebarea „Care este scopul vieţii?" Şi totuşi, analizând înţelepciunea antică şi ştiinţa modernă, putem găsi răspunsuri fascinante la întrebarea despre scopul *în cadrul* vieţii. Versiunea finală a teoriei fericirii este că fericirea vine dintr-o îngemănare. Fericirea nu este ceva ce poţi obţine, găsi sau achiziţiona în mod direct. Trebuie să obţii condiţiile potrivite şi apoi să aştepţi. Unele dintre acele condiţii se află în interiorul tău: cum ar fi coerenţa dintre părţi şi niveluri ale personalităţii tale. Alte condiţii se află în exteriorul tău: la fel cum plantele au nevoie de soare, apă şi pământ bun pentru a înflori, oamenii au nevoie de iubire, muncă şi o legătură cu ceva mai vast decât ei. Merită să lupţi pentru obţinerea relaţiei potrivite dintre tine şi restul lumii, între tine şi munca ta şi între tine şi ceva mai mare decât sinele. Dacă reuşeşti să creezi aceste relaţii, fericirea şi semnificaţia vor veni de la sine.

Capitolul 11

Concluzie: Despre echilibru

Toate se nasc din conflictul dintre contrarii.
– Heraclit,[1] 500 î. Ch.

Fără contrarii nu există evoluţie. Atracţie şi repulsie, raţiune şi energie, dragoste şi ură, toate sunt necesare existenţei umane.
– William Blake,[2] 1790

Străvechiul simbol chinezesc yin şi yang reprezintă valoarea echilibrului fluctuant între principii aparent opuse. După cum demonstrează citatele de mai sus, aceasta nu este doar o idee orientală; este o Idee Măreaţă, o perspectivă antică rezumând restul acestei cărţi. Se consideră adesea, de exemplu, că ştiinţa şi religia se opun una alteia, dar, după cum am demonstrat, este nevoie de adevărurile religiilor antice şi ale ştiinţei moderne pentru a se ajunge la o înţelegere cuprinzătoare a naturii umane şi a condiţiilor stării umane de satisfacţie. Poate că anticii nu ştiau prea multe despre biologie, chimie şi fizică, dar erau foarte buni psihologi. Psihologia şi religia vor avea numai de câştigat dacă se iau în serios una pe cealaltă sau cel puţin dacă sunt dispuse să înveţe una de la cealaltă şi închid ochii la diferenţele ireconciliabile.

Se spune că şi abordarea occidentală şi orientală asupra vieţii sunt opuse: Orientul pune accent pe acceptare şi

colectivitate; Occidentul încurajează eforturile şi individualismul. Dar, după cum am văzut, ambele perspective sunt valoroase. Fericirea presupune să te schimbi pe tine şi să schimbi lumea. Să îţi urmăreşti scopurile şi să le armonizezi cu ale celorlalţi. Indivizi diferiţi în momente diferite ale vieţii lor vor avea de câştigat dacă îşi vor trage resursele dintr-o abordare sau din alta.

Şi, în cele din urmă, liberalii şi conservatorii sunt oponenţi în sensul cel mai literal, fiecare utilizând mitul răului pur pentru a demoniza cealaltă parte şi pentru a crea coeziune în sânul propriului grup. Dar cea mai importantă lecţie pe care am învăţat-o de-a lungul celor douăzeci de ani de cercetare asupra moralităţii este că aproape toţi oamenii sunt motivaţi moral. Egoismul este un cuvânt greu de spus, cu precădere când vine vorba de deciziile indivizilor, dar ori de câte ori grupuri de oameni se solidarizează pentru a depune eforturi comune de a schimba lumea, poţi băga mâna în foc că sunt animaţi de o viziune plină de virtute, dreptate sau sacralitate. Interesul propriu nu poate explica satisfăcător pasiunile susţinătorilor unor aspecte precum avortul, mediul sau rolul religiei în viaţa publică. (Este dincolo de orice îndoială că interesul propriu nu poate explica terorismul, dar depersonalizarea pe care o facilitează selecţia de grup poate.)

O axiomă semnificativă din psihologia culturală susţine că fiecare cultură se specializează în anumite domenii ale existenţei umane, dar nici o cultură nu poate deveni expertă în orice domeniu. Această consideraţie este validă şi referitor la extremele spectrului politic. Cercetarea mea[3] confirmă percepţia generală că liberalii sunt experţi în a se gândi la chestiuni precum victimizare, egalitate, autonomie şi drepturile indivizilor, mai ales cele ale minorităţilor şi ale nonconformiştilor. Conservatorii, pe de altă parte, sunt experţi în a se gândi la loialitatea faţă de grup, respectul faţă de autoritate, tradiţie şi sacralitate.[4] Când una dintre părţi o copleşeşte pe cealaltă,

este posibil ca situaţia să ia o turnură urâtă. O societate lipsită de liberali ar fi prea dură şi strictă pentru mulţi indivizi. O societate lipsită de conservatori şi-ar pierde multe dintre structurile sociale şi constrângerile pe care Durkheim le-a demonstrat a fi atât de valoroase. Anarhia ar creşte proporţional cu libertatea. Prin urmare, un loc potrivit pentru a căuta înţelepciunea este cel în care te aştepţi cel mai puţin să o găseşti: în mintea adversarilor tăi. Cunoşti deja ideile pe care le împărtăşesc cei din tabăra ta. Dacă poţi îndepărta ochelarii de cal ai mitului răului pur, vei putea descoperi, pentru prima dată, nişte idei bune.

Hrănindu-te cu înţelepciune echilibrată – străveche şi nouă, orientală şi occidentală, chiar liberală şi conservatoare – poţi alege direcţii în viaţă care vor conduce spre satisfacţie, fericire şi un sentiment de sens al vieţii. Nu putem alege pur şi simplu o destinaţie şi apoi să pornim într-acolo – călăreţul nu beneficiază chiar de atâta autoritate. Dar, înţelegând ideile excelente ale umanităţii şi ale ştiinţei, putem dresa elefantul, ne putem cunoaşte abilităţile şi limitele şi vom trăi astfel cu înţelepciune.

DESPRE AUTOR

JONATHAN HAIDT este profesor asociat de psihologie la Universitatea din Virginia. Cercetările sale examinează bazele emoţionale ale moralităţii şi felul cum aceasta variază în cadrul diferitelor culturi, inclusiv în cele liberale şi conservatoare. Este coeditorul cărţii *Flourishing: Positive Psychology and the Life Well-Lived*. Locuieşte în Charlottesville, Virginia.

Pentru mai multe informaţii despre subiectul cărţii, vizitaţi siteul *www.happinesshypothesis.com*.

MULŢUMIRI

ACEASTĂ CARTE s-a născut din relaţiile mele cu multe persoane, care s-au dezvoltat pe măsură ce am trecut prin patru universităţi. Volumul este superior cărţilor de psihologie datorită faptului că i-am avut mentori pe John Fisher la Yale, John Baron, Alan Fiske, Rick McCauley, Judith Rodin, Paul Rozin şi John Sabini la Universitatea din Pennsylvania şi Richard Shweder la Universitatea din Chicago. Ca profesor asistent la Universitatea din Virginia, m-am bucurat de relaţia pe care am avut-o cu Dan Wegner, dar şi cu Marty Seligman de la Universitatea din Pennsylvania. Le sunt recunoscător pe vecie acestor minunaţi profesori şi gânditori cu vederi deschise.

Pentru ca orice carte să devină realitate, este nevoie ca şi altcineva, pe lângă autor, să întrevadă o posibilitate şi să îşi asume un risc. Le sunt recunoscător lui Sir John Templeton, de la John Templeton Foundation, şi vice-preşedintelui executiv, Arthur Schwartz, pentru că m-au susţinut în cercetarea referitoare la înălţarea morală şi pentru că mi-au îngăduit un semestru de pauză ca să-mi încep studiile pentru această carte. Şi agentul meu, Esmond Harmsworth, şi-a asumat un risc; a investit mult timp şi pricepere pentru a îndruma un autor începător pe căile lumii editoriale şi apoi pentru a încheia un parteneriat cu Jo Ann Miller de la Basic Books. Jo Ann m-a tot încurajat să scriu această carte cu mult înainte să fie şi redactorul meu şi a adus îmbunătăţiri prin nenumărate metode. Trebuie menţionat faptul că m-a ajutat să ofer informaţii semnificative într-o manieră accesibilă şi sunt convins

urma înţelepciunii sale. Le mulţumesc tuturor celor care au fost dispuşi să îşi asume riscul.

Mulţi prieteni şi colegi au citit capitole întregi şi m-au împiedicat să comit erori, exagerări sau jocuri de cuvinte nepotrivite. Jesse Graham, Suzanne King, Jayne Riew, Mark Shulman mi-au oferit comentarii detaliate despre întregul manuscris. Următoarele persoane au participat la îmbunătăţirea unuia sau mai multor capitole: Jonathan Adler, Sara Algoe, Desiree Alvarez, Jen Bernhards, Robert Biswas-Diener, David Buss, Fredrik Bjorklund, Jerry Clore, William Damon, Judy Deloache, Nick Epley, Sterling Haidt, Greg LeBlanc, Angel Lillard, Bill McAllister, Rick McCauley, Helen Miller, Brian Nosek, Shige Oishi, James Pawelski, Paul Rozin, Simone Schnall, Barry Schwartz, Patrick Seder, Gary Sherman, Nina Strohminger, Bethany Teachman, Kees Van den Bos, Dan Wegner, Dan Willingham, Nancy Weinfield, Emily Wilson şi Tim Wilson. Mulţumiri tuturor.

În cele din urmă, o carte se naşte din personalitatea autorului său şi pentru că aceasta din urmă este fructul moştenirii genetice sau al educaţiei, le mulţumesc părinţilor mei, Harold şi Elaine Haidt, dar şi surorilor mele, Rebecca Haidt şi Samantha Davenport, pentru sprijinul lor afectuos. Îi mulţumesc cu precădere soţiei mele, Jayne Riew, care mi-a oferit sentimentul de îngemănare.

NOTE

Introducere

1. *Hamlet,* Editura Pentru Literatura Universală, 1964, în traducerea lui Leon Leiţchi şi Dan Duţescu, Actul II, p. 697.
2. Seligman, 2002.
3. Keyes şi Haidt, 2003.
4. De fapt, ar trebui să se spună „Buddha-ul“ (cel iluminat), la fel cum ar trebui să se spună şi „Cristosul“ (cel uns). Totuşi, voi urma linia clasică de a face referinţă la Buddha şi Cristos.

Capitolul 1

1. Acest citat din Vechiul şi Noul Testament şi următoarele sunt din versiunea nouă standard revizuită.
2. Franklin, 1980/1733-1758, 3.
3. Lakoff şi Johnson, 1980.
4. *Dhammapada,* versetul 326, în Mascaro, 1973
5. Platon, *Phaedrus,* 253 d, în Cooper, 1997.
6. Freud, 1976/1900.
7. Ovidiu, *Metamorfoze,* Cartea VII, 249.
8. Montaigne,1991/1558, 115. Al doilea citat este tot de la pagina 115.
9. Gershon, 1998.
10. Lyte, Varcoe şi Bailey, 1998.
11. Gazzaniga, 1985; Gazzaniga, Bogen şi Sperry, 1962.
12. Gazzaniga, 1985, 72.
13. Feinberg, 2001.
14. Olds şi Milner, 1954.
15. Burns şi Swerdlow, 2003.
16. Damasio, 1994; Rolls, 1999.
17. Rolls, 1999.
18. Pentru un rezumat al descoperirilor privind „creierul emoţional" vezi Berridge, 2003; Le Doux, 1996.
19. Damasio, 1994, Damasio, Tranel şi Damasio, 1990.
20. Bargh, Chen şi Burrows, 1996.
21. Bargh et al., 1996 pentru efectul bătrâneţii; Dijksterhuis şi van Knippenberg, 1998, pentru celelalte.
22. James, 1950/1890.
23. Vezi în Leakey, 1994.
24. Pentru o explicaţie privind motivul pentru care majoritatea sistemelor mentale funcţionează atât de bine, şi totuşi logica este atât de slabă, vezi Margolis, 1987.
25. Rolls, 1999.
26. Hume, 1969/1739, 462.
27. Shoda, Mischel şi Peake, 1990.
28. Pentru o explicaţie pe larg a relaţiei dintre sistemul cald (automat) şi rece (controlat) vezi Metcalfe şi Mischel, 1999.

29. Salovey şi Mayer, 1990. Inteligenţa emoţională *nu* înseamnă că ai emoţii inteligente.
30. Baumeister et al., 1998.
31. Obeyesekere, 1985.
32. Wegner, 1994.
33. Haidt, 2001: Haidt, Koller şi Dias, 1993.
34. Gladwell, 2005.

Capitolul 2

1. *Meditations*, 4:3.
2. *Dhammapada*, versetul 1, în Mascaro, 1973.
3. Carnegie, 1984/1944, 113.
4. Din *Ten Life Laws* ale Dr. Phil, preluate de pe *www.drphil.com* pe 16/12/04.
5. Boetius, 1962/c. 522 CE, 24.
6. Boetius, 1962/c. 522 CE, 22.
7. Boetius,1962/c. 522 CE, 29.
8. Vezi Miller şi C de Baca, 2001, pentru explicaţii complete.
9. Bargh et al., 1996; Fazio et al., 1986.
10. Nosek, Banaji şi Greenwald, 2002; Nosek, Greenwald şi Banaji, în lucru.
11. Pelham, Mirenberg şi Jones, 2002.
12. Pinker, 1997.
13. Vezi lucrări recente: Baumeisteret et al., 2001; Rozin şi Royzman, 2001.
14. Gottman, 1994.
15. Kahneman şi Tversky, 1979.
16. Rozin şi Royzman, 2001.
17. Franklin, 1980/1733-1758, 26.
18. Gray, 1994; Ito şi Cacioppo, 1999.
19. Miller, 1944.
20. LaBar şi LeDoux, 2003.
21. Shakespeare, *Hamlet*, Editura Pentru Literatură Universală, 1964, în traducerea lui Leon Leviţchi şi Dan Duţescu, Actul I, p. 657.
22. Shakespeare, *Hamlet*, Editura Pentru Literatură Universală, 1964, în traducerea lui Leon Leviţchi şi Dan Duţescu, Actul II, p. 697.
23. Angle şi Neimark, 1997.
24. Lykken et al., 1992.
25. Bouchard, 2004; Plomin şi Daniels, 1987; Turkheimer, 2000.
26. Marcus, 2004.
27. Plomin şi Daniels, 1987.
28. Lykken şi Tellegen, 1996.
29. Davidson, 1998.
30. Davidson şi Fox, 1989.
31. Kagan, 1994; Kagan, 2003.
32. John Milton, *Paradisul pierdut*, Cartea I, versurile 254-255.
33. Vezi Shapiro, Schwartz şi Santerre, 2002, pentru explicaţii. Majoritatea studiilor publicate despre meditaţie au folosit modele slabe sau deficiente (cum ar fi comparaţii între indivizii care au ales să se înscrie la cursuri de meditaţie şi cei care nu s-au înscris). Totuşi, Shapiro et al. analizează câteva studii care au folosit randomizarea în grupul care practica meditaţia ori în cel de control. Beneficiile menţionate de mine în text sunt cele susţinute de studii care au folosit randomizarea.
34. Definiţie din Shapiro et al., 2002.
35. *Dhammapada*, versetul 205, în Mascaro, 1973.

36. Beck, 1976.
37. Dobson, 1989; Hollon şi Beck, 1994.
38. DeRubeis et al., 2005.
39. Seligman, 1995.
40. Începe cu excelenta carte *Feeling Good*, de David Burns, 1999. Simpla citire a acestei cărţi s-a dovedit a fi un tratament eficient pentru depresie (Smith et al., 1997).
41. Proust, 1992/1922b, 291.
42. Nestler, Hyman şi Malenka, 2001.
43. Schatzberg, Cole şi DeBattista, 2003. Rapoarte ocazionale cum că ISRS nu sunt mai eficiente decât placebo par să fie bazate pe studii greşit efectuate, de exemplu studii care au folosit doze foarte scăzute de ISRS. Vezi Hollon et al., 2002.
44. Kramer, 1993.
45. Haidt, 2001; Haidt şi Joseph, 2004.

Capitolul 3

1. *Analecte*, 15:24. În Lays, 1997.
2. Talmudul babilonian, Tractate Shabbos, Folio 31a, ediţia Schottenstein, A. Dicker, trans. (New York: Mesorah Publications, 1996).
3. Din *Naşul*, regizat de F.F. Coppola, 1972. Paramount Pictures. Pe baza unui roman de Mario Puzo.
4. Campbell, 1983; Richerson şi Boyd, 1998.
5. Hamilton, 1964, a expus primul detaliile privind selecţia de grup. Avem gene comune cu ceilalţi oameni, chiar şi cu majoritatea cimpanzeilor, a şoarecilor şi a musculiţelor de oţet. Ceea ce contează în acest caz este subsetul de gene care variază în rândul populaţiei umane.
6. Bineînţeles, strămoşii nu au făcut nici o „transformare"; au supravieţuit mai bine decât adversarii lor şi, în timpul acestui proces, reproducerea a trecut în seama unei regine şi a apărut ultrasocialitatea.
7. Descris în Ridley, 1996.
8. Kunz şi Woolcott, 1976.
9. Cialdini, 2001.
10. Axelrod, 1984.
11. Wilkinson, 1984.
12. Trivers, 1971.
13. Ridley, 1996.
14. Panthanathan şi Boyd, 2004; Richerson şi Boyd, 2005.
15. Cosmides şi Tooby, 2004.
16. Guth, Schmittberger şi Schwarze, 1982.
17. Sanfey et al., 2003.
18. Bjorklund, 1997.
19. Dunbar, 1993.
20. Dunbar, 1996.
21. Hom şi Haidt.
22. Pentru o pledoarie, vezi Sabini şi Silver, 1982.
23. Cialdini, 2001.
24. Cialdini, 2001, citează un studiu nepublicat de Lynn şi McCall, 1998.
25. James şi Bolstein, 1992.
26. Cialdini et al., 1975.
27. Benton, Kelley şi Liebling, 1972.
28. Lakin şi Chartrand, 2003.

29. van Baaren et al., 2004.
30. van Baaren et al., 2003.

Capitolul 4

1. *Dhammapada,* versetul 252, în Mascaro, 1973.
2. „Deconspirându-l pe Dl. Schrock”, *Washington Post*, 2 septembrie 2004, A22.
3. Hom şi Haidt.
4. Pentru o discuţie în detaliu a jocului dilemei prizonierului, vezi Axelrod, 1984; Wright, 1994.
5. Machiavelli, *Discursurile*, 1.25.
6. Byrne şi Whiten, 1988.
7. Batson et al., 1997; Batson et al., 1999.
8. Buchanan, 1965, 53.
9. Pachocinski, 1996, 222.
10. Wright, 1994, 13.
11. Kuhn, 1991.
12. Perkins, Farady şi Bushey, 1991.
13. Kunda, 1990; Pyszczynski şi Greenberg, 1987.
14. Franklin, 1962/c 1791, 43.
15. Alicke et al., 1995; Hoorens, 1993.
16. Heine şi Lehman, 1999; Markus şi Kitayama, 1991.
17. Epley şi Dunning, 2000.
18. Această analiză asupra talentului de lider şi studiile citate în acest paragraf sunt preluate din Dunning, Meyerowitz and Holzberg, 2002.
19. Cross, 1977
20. Taylor et al., 2003.
21. Ross şi Sicoly, 1979.
22. Epley şi Caruso, 2004.
23. Babcock şi Loewenstein, 1997.
24. Pronin, Lin şi Ross, 2002.
25. Hick, 1967.
26. Russell, 1988; Boyer, 2001.
27. Baumeister, 1997.
28. Vezi explicaţie în Baumeister, 1997, capitolul 2.
29. Baumeister, Smart şi Boden, 1996; Bushman şi Baumeister, 1998. Totuşi, dovezile că un comportament anti-social se asociază cu un respect de sine *scăzut* au fost recent raportate de Donnelan et al., 2005.
30. Glover, 2000.
31. Skitka, 2002.
32. Geertz, 1973, 5, parafrazându-l pe sociologul Max Weber.
33. *Bhagavad Gita*, 12.18-19. În Zaehner, 1969.
34. Sent-ts'an, *Hsin hsin ming*. În Conze, 1954.
35. Shapiro et al., 2002.
36. Burns, 1999.

Capitolul 5

1. *Dhammapada*, versetul 83, în Mascaro, 1973.
2. Epictet, Editura Minerva, 1977, trad. M. Peucescu, D. Burtea, p. 10.

3. Davidson, 1994; mai vezi şi Brim, 1992.
4. *Troilus şi Cressida*, I.ii.287.
5. Wilson şi Gilbert, 2003.
6. Brickman, Coates şi Janoff-Bulman, 1978; vezi şi Schulz şi Decker, 1985, pentru urmărirea pe termen lung a pacienţilor cu leziuni de coloană vertebrală. Nici un studiu nu a înregistrat scoruri pentru fericire sau satisfacţia vieţii după câştigul la loterie sau după ce un accident a condus la paraplegie, dar se pare că reacţiile emoţionale sunt foarte puternice. Putem, prin urmare, trage concluzia că scorurile de fericire surprinzător de moderate măsurate la ambele grupuri câteva luni mai târziu ilustrează un regres până aproape de starea iniţială.
7. Kaplan, 1978.
8. *New York Times Magazine*, duminică,12.12.04, 37, interviu realizat de Deborah Solomon. Trebuie menţionat însă faptul că adaptarea la dizabilitatea severă este lentă şi adesea parţială. Chiar şi după câţiva ani, paraplegicii nu au revenit, în medie, la nivelurile precedente accidentului.
9. Helson, 1964.
10. Pentru o explorare amănunţită a urmăririi scopului, a ambiţiei şi a fericirii, vezi Brim, 1992.
11. Lykken şi Tellegen, 1996.
12. Smith, 1976/1759, 149.
13. Brickman şi Campbell, 1971.
14. Diener et al., 1999; Mastekaasa, 1994; Waite şi Gallagher, 2000. Nu este însă clar că oamenii căsătoriţi sunt, în medie, mai fericiţi decât cei care nu s-au căsătorit niciodată, pentru că oamenii căsătoriţi şi nefericiţi sunt grupul cel mai puţin fericit dintre toate şi trag în jos media; vezi DePaulo şi Morris, 2005, pentru o critică a cercetării despre beneficiile căsătoriei.
15. Harker şi Keltner, 2001; Lyubomirsky, King şi Diener.
16. Baumeister şi Leary, 1995. Cu toate acestea, nu este limpede faptul că mariajul este mai benefic decât alte tipuri de tovărăşie. Majoritatea studiilor răspund afirmativ, cu precădere în privinţa sănătăţii, averii şi longevităţii (descris în Waite şi Gallagher, 2000); un studiu major longitudinal însă nu a reuşit să descopere un beneficiu durabil al mariajului asupra stării generale de bine (Lucas et al., 2003).
17. Diener et al., 1999; Myers, 2000.
18. Argyle, 1999. Unele studii identifică diferenţe mai mari între rase, dar, în momentul în care sunt investigate diferenţele de venit şi de status al carierei, acestea devin mărunte sau nesemnificative.
19. Diener et al., 1999; Lucas şi Gohm, 2000.
20. Carstensen et al., 2000; Diener şi Suh, 1998. Mroczek şi Spiro, 2005, au identificat un vârf în jurul vârstei de 65 de ani.
21. Frederick şi Loewenstein, 1999; Riis et al., 2005.
22. Lucas, 2005.
23. Schkade şi Kahneman, 1998.
24. Feingold, 1992.
25. Diener, Wolsic şi Fujita, 1995.
26. Diener şi Oishi, 2000.
27. Lyubomirsky, King şi Diener; Fredrickson, 2001.
28. Diener şi Oishi, 2000; Frank, 1999.
29. *Bhagavad Gita*, XVI.12. Al doilea citat este din XVI.13-14. În Zaehner, 1969.

30. Plomin şi Daniels, 1987. Mediul *unic* pe care fiecare copil îl creează în spaţiul familial contează, dar, de obicei, nu la fel de mult ca şi genele sale unice.
31. Lykken, 1999.
32. Marcus, 2004.
33. Lyubomirsky, Sheldon şi Schkade.
34. Vezi Lyubomirsky et al., şi Seligman, 2002, capitolul 4. Lyubomirsky et al. numesc ultimul termen „activităţi"; Seligman îl numeşte „variabile voluntare." Eu combin termenii lor pentru simplificarea explicaţiei, numindu-le „activităţi voluntare."
35. Glass şi Singer, 1972, şi alţii citaţi în Frederick şi Loewenstein, 1999.
36. Vezi detaliere în Frank, 1999.
37. Koslowsky şi Kluger, 1995.
38. Csikszentmihalyi, 1997.
39. Glass şi Singer, 1972.
40. Langer şi Rodin, 1976; Rodin şi Langer, 1977.
41. Haidt and Rodin, 1999.
42. Citat în Lyubomirsky, King şi Diener; Reis şi Gable, 2003.
43. Vezi Argyle, 1999; Baumeister şi Leary, 1995; Myers, 2000; Seligman, 2002. Cu toate acestea, Lucas şi Dyrenforth, prezintă dovezi că efectul cauzal direct al ameliorării relaţiilor sociale asupra fericirii poate fi mai scăzut decât îşi dau seama majoritatea psihologilor, probabil egal cu efectul venitului asupra fericirii. Această dezbatere este abia la debut; pentru a se ajunge la o concluzie în acest sens, este nevoie de cercetări mai aprofundate.
44. Lyubomirsky, King şi Diener; Reis and Gable, 2003.
45. Frederick şi Loewenstein, 1999.
46. Bronte, 1973/1847,110. Cuvintele lui Jane Eyre.
47. Belk, 1985; Kasser, 2002; Kasser şi Ryan, 1996.
48. Csikszentmihalyi, 1990.
49. Vezi Miller, 1997, despre „dezgustul saţietăţii."
50. Seligman, 2002, 102.
51. Wrzesniewski, Rozin şi Bennett, 2003; vezi şi Kass, 1994.
52. Epicur, *Scrisoare către Meneceu*, 126. În O'Connor, 1993.
53. Peterson şi Seligman, 2004.
54. Emmons şi McCullough, 2003; Lyubomirsky, Sheldon şi Schkade.
55. Frank, 1999.
56. Adaptat după Solnick şi Memenway, 1998.
57. Van Boven şi Gilovich, 2003.
58. *Tao Te Ching*, 12, în feng şi engleză, 1972.
59. Acelaşi argument a fost susţinut cu dovezi neuroştiinţifice de Whybrow, 2005.
60. Iyengar şi Lepper, 2000.
61. Schwartz, 2004.
62. Schwartz et al., 2002.
63. Schwartz et al., 2002.
64. Conze, 1959.
65. Conze, 1959, 40.
66. Unii spun „Buddha-ul" (cel iluminat), la fel cum alţii spun „Cristosul" (cel uns). Totuşi, voi folosi uzul comun: Buddha şi Cristos.
67. Biswas-Diener şi Diener, 2001; Diener şi Diener, 1996.
68. Biswas-Diener şi Diener, 2001, 337.

69. Am găsit mai târziu o versiune publicată a discuţiei: Solomon, 1999.
70. Broderick, 1990, 261.
71. Discursul Memorial Day, susţinut pe 30 mai 1884. În Holmes, 1891, 3.

Capitolul 6

1. Seneca, Epistola XLVIII, în Seneca, 1917-1925/aprox. 50 e.n., 315.
2. *Meditaţie XVII*, în Donne, 1975/1623.
3. Datele din acest paragraf sunt luate din Blum, 2002, capitolul 2.
4. Watson, 1928.
5. Datele mele despre cariera lui Harlow sunt luate din Blum, 2002.
6. Harlow, Harlow şi Meyer, 1950.
7. Harlow şi Zimmerman, 1959.
8. Blum, 2002.
9. Pentru informaţii despre viaţa şi ideile lui Bowlby, vezi Blum, 2002, şi Cassidy, 1999.
10. Lorenz, 1935.
11. Bowlby 1969; Cassidy, 1999.
12. Pentru o descriere despre funcţiile jocului, vezi Fredrickson, 1998.
13. Harlow, 1971.
14. Ainsworth et al., 1978.
15. Vezi rapoarte curente despre cercetările asupra ataşamentului în Cassidy, 1999, Weinfield et al., 1999.
16. Harris, 1995.
17. Kagan, 1994.
18. DeWolff şi van IJzendoorn, 1997.
19. van IJzendoorn et al., 2000.
20. Hazan şi Shaver, 1987. Copyright© 1987, American Psychological Association. Adaptat cu permisiune.
21. Hazan şi Zeifman, 1999.
22. Feeney şi Noller, 1996.
23. Bowlby, 1969.
24. Hazan şi Zeifman, 1999.
25. Vormbrock, 1993.
26. Carter, 1998; Uvnas-Moberg, 1998.
27. Taylor et al., 2000.
28. Vezi Fisher, 2004, pentru un studiu asupra rolului oxitocinei în iubire şi sex.
29. Fisher, 2004.
30. Moss, 1998.
31. Trevathan, 1987; Bjorklund, 1997.
32. Bjorklund, 1997.
33. Hill şi Hurtado, 1996.
34. Buss, 2004.
35. Jankowiak şi Fischer, 1992.
36. Berscheid şi Walster, 1978; Vezi şi Sternberg, 1986.
37. Platon, *Simpozion*, 192e;
38. Berscheid şi Walster, 1978.
39. Citat de Jankowiak şi Fischer, 1992.

40. Julien, 1998.
41. Bartels şi Zeki, 2000; Fisher, 2004.
42. Acestea sunt cele trei componente ale teoriei triunghiulare a dragostei formulată de Sternberg (1986).
43. *Dhammapada*, versetul 284, în Mascaro, 1973.
44. Cap. 2, versul 213, în Doniger şi Smith, 1991.
45. *Analecte* 9.18, în Leys, 1997.
46. Tradiţiile tantrice pot părea excepţii antice, dar scopul lor era să folosească energia dorinţei carnale şi a altor dorinţe, adesea în combinaţie cu dezgustul, ca un mod de a rupe ataşamentele de plăcerile carnale. Vezi Dharmakirti, 2002.
47. Platon, *Simpozion*, *192e*, în Cooper, 1997.
48. Platon, *Simpozion*, *210d*, în Cooper, 1997.
49. Lucreţiu, *De Rerum Natura*, Editura Minerva, 1981, trad. D. Murăraşu, p. 169.
50. Goldenberg et al., 2001; Goldenberget al., 1999.
51. Becker, 1973, Pyszcsynski, Greenberg şi Solomon, 1997.
52. Durkheim, 1951/1897, 209.
53. Vezi discuţii în Cohen şi Herbert, 1996, Waite şi Gallagher, 2000. Cu toate acestea, Lucas şi Dyrenforth au pus recent sub semnul întrebării măsura în care relaţiile de ordin social sunt atât de importante pe cât consideră restul confraţilor din domeniu.
54. Fleeson, Malanos şi Achille, 2002.
55. Brown et al., 2003.
56. Baumeister şi Leary, 1995.
57. Sartre, 1989/1944, 45.

Capitolul 7

1. Cunoscut şi sub numele de Mencius. Din *Cartea lui Mencius*, secţiunea 6B:15, în Chan, 1963, 78
2. Nietzsche, 1997/1889, p.6.
3. Taylor, 2003.
4. Povestea este adevărată, dar numele şi detaliile legate de identitate au fost schimbate.
5. Cleckley, 1955; Hare, 1993.
6. Pentru studii despre evoluţia post-traumatică: Nolen-Hoeksema şi Davis, 2002; Tedeschi, Park şi Calhoun, 1998; Tennen şi Affleck, 1998; Updegraff şi Taylor, 2000. Au existat câţiva pionieri, cum ar fi Frankl, 1984/1959.
7. Meichenbaum, 1985, discutat în Updegraff şi Taylor, 2000.
8. Dalai Lama, 2001/1995, 40
9. Nolen-Hoeksema şi Davis, 2002, 602-603.
10. Baum, 2004; Tennen şi Affleck, 1998.
11. *Cum vă place*, Editura Pentru Literatura Universală, 1964, trad. Virgil Teodorescu Actul II, p. 412.
12. Tooby şi Cosmides, 1996.
13. Costa şi McCrae, 1989.
14. Park, Cohen, şi Murch, 1996.
15. Costa şi McCrae, 1989.
16. Srivastava et al., 2003.
17. McAdams, 1994; McAdams, 2001.
18. McAdams, 1994, 306.
19. Emmons, 2003; Emmons, 1999.
20. Vezi, de asemenea, lucrarea lui Tim Kasser: Kasser, 2002, Kasser şi Ryan, 1996.

21. McAdams, 2001, 103.
22. Adler, Kissel şi McAdams, în tipar.
23. Sheldon şi Kasser, 1995.
24. Vezi Emmons, 2003, capitolul 6; şi James, 1961/1902.
25. Vezi King, 2001, referitor la „drumul greoi spre o viaţă bună".
26. Lerner şi Miller, 1978.
27. Pentru noi cercetări despre raţionalizare ca parte din „sistemul psihologic imun" vezi Wilson şi Gilbert, 2005.
28. Nolen-Hoeksema şi Davis, 2002; Ryff şi Singer, 2003; Tennen şi Affleck, 1998. Alte trăsături care contează, deşi mai puţin decât optimismul, sunt complexitatea cognitivă şi deschiderea către noi experienţe.
29. Carver, Scheier şi Weintraub, 1989; Lazarus şi Folkman, 1984.
30. Pennebaker, 1997.
31. Tavris, 1982.
32. Pennebaker, 1997, 99-100.
33. Myers, 2000; McCullough et al., 2000.
34. Pennebaker, 1997.
35. Chorpita şi Barlow, 1998.
36. Vezi Belsky, Steinberg şi Draper, 1991, pentru o varietate de schimbări biologice şi psihologice produse de medii stresante cu manifestare timpurie.
37. Rind, Tromovitch şi Bauserman, 1998.
38. McAdams, 2001.
39. Fitzgerald, 1988.
40. Elder, 1974; Elder, 1998.
41. L-am intervievat pe Elder în 1994 pentru un studiu pentru Fundaţia MacArthur.
42. Durkheim, 1951/1897.
43. Putnam, 2000.
44. Baltes, Lindenberger şi Staudinger, 1998.
45. Proust, 1992a/1922, 513.
46. Sternberg, 1998; vezi şi Baltes şi Freund, 2003.
47. Teologul Reinhold Niebuhr a folosit o variantă a acestei rugăciuni într-o predică, în 1943, şi unii presupun că este sursa versiunii prezente aici, care a fost popularizată de către Alcoolicii Anonimi.

Capitolul 8

1. Epicur, *Principiile doctrinare*. În Epicur, 1963/c, aprox. 290 î.e.n., 297.
2. *Dhammapada*, sec.9, strofa 118. Această traducere este din Byrom, 1993. Are acelaşi înţeles ca traducerea din Mascaro, dar ritmul este mai bun.
3. Aristotel, 1962/sec. 4 î.e.n., 1098a.
4. Franklin, 1962/c. 1791, 82.
5. Franklin, 1962/c. 1791, 82.
6. Franklin, 1962/c. 1791, 88.
7. Peterson şi Seligman, 2004.
8. În Lichtheim, 1976, 152.
9. Templeton, 1997.
10. Hansen, 1991.

11. Aristotel, 1962/sec. 4 î.e.n., 1103b.
12. Kant, 1959/1785.
13. Bentham, 1996/1789.
14. Pincoffs, 1986.
15. M.B. Sure, "Raising a Thinking Child Workbook", de pe *www.thinkingchild.com*, 15 aprilie 2005.
16. Singer, 1979.
17. MacIntyre, 1981.
18. Vezi şi Taylor, 1989.
19. Peterson şi Seligman, 2004.
20. Piaget, 1965/1932.
21. Shweder et al., 1997.
22. Baumeister, 1997, discutat în capitolul 4.
23. Webster *New Collegiate Dictionary*, 1976.
24. Lyubomirsky et al.
25. Isen şi Levin, 1972. Există limite ale acestui efect, ca atunci când ajutorul strică buna dispoziţie, Isen şi Simmonds, 1978.
26. Piliavin, 2003.
27. Thoits şi Hewitt, 2001.
28. Brown et al., 2003.
29. McAdams, 2001, discutat în capitolul 7.
30. Piliavin, 2003.
31. Emmons, 2003.
32. Durkheim, 1951/1897, discutat în capitolul 6.
33. Sampson, 1993.
34. Hunter, 2000.
35. Appiah, 2005. Vezi şi Taylor, 1989.
36. Tajfel, 1982.
37. Haidt, Rosenberg şi Hom, 2003.
38. Damon, 1997.

Capitolul 9

1. Cunoscut şi sub numele de Mencius. Citat în Chan, 1963, 59.
2. Din Hadith, citat în Fadiman şi Frager, 1997, 6.
3. Abbott, 1952/1884. Citatul extins este de la pagina 80.
4. Boehm, 1999.
5. Brown şi Gilman, 1960.
6. Vezi Levitic 12; Buckley şi Gottlieb, 1988.
7. Rozin şi Fallon, 1987.
8. Rozin et al., 1997.
9. Leakey, 1994.
10. Pentru un studiu al cercetării noastre privind dezgustul, vezi Rozin, Haidt şi McCauley, 2000.
11. Haidt e al., 1997.
12. Descris în Thomas, 1983, 38.
13. John Wesley, 1984/1786, predica 88, "Despre îmbrăcăminte", 249.
14. Shweder et al., 1997.
15. Haidt, Koller şi Dias, 1993.
16. Doniger şi Smith, 1991. Citatul lung este din cap. 4, strofele109-122.

17. Vezi Bloom, 2004, despre modul în care oamenii se nasc cu o „fire duală înnăscută", separând trupul de suflet.
18. Din *The Divinity School Address*, în Emerson, 1960/1838, 102.
19. Stall, 1897. Citatul este de la pagina 35 a ediției din 1904.
20. Steele, 1867, 191.
21. Le Conte, 1892, 330.
22. Eliade, 1959/1957. Citatul extins este de la pagina 24.
23. Bazat pe lucrările fundamentale ale lui Ekman, Sorensen și Friesen, 1969.
24. Jefferson, 1975/1771.
25. Isen și Levin, 1972; vezi discuția din capitolul 8.
26. Algoe și Haidt, 2005.
27. Thrash și Elliot, 2004.
28. McCraty și Childre, 2004.
29. Carter, 1998 și vezi capitolul 6.
30. Vezi o descoperire recentă care susține că oxitocina sporește încrederea, Kosfeld, et al., 2005.
31. David Whitford, corespondență personală, 1999. Folosită cu permisiune.
32. Vezi discuția despre atașament și agape din capitolul 6.
33. Din *Critique of Practical Reason*, citat în Guyer, 1992, 1.
34. Din „Autobiografia" lui Darwin, citat în Wright, 1994, 364.
35. Din *Natura*, în Emerson, 1960b/1838, 24.
36. Wasson, 1986.
37. Shulgin și Shulgin, 1991.
38. Grob și de Rios, 1994.
39. Pahnke, 1966.
40. Keltner și Haidt, 2003.
41. *Bhagavad Gita*, 2.45. În Zaehner, 1969.
42. James, 1961/1902.
43. James, 1961/1902, 216-217.
44. Maslow, 1964.
45. Daston și Park, 1998
46. Maslow, 1964, 58.
47. Leary, 2004.
48. Gallup, 1982.
49. Citat în Cruikshank, 1999, 95.
50. Warren, 2002.
51. Am extins cele trei etici ale lui Shweder într-o teorie a celor cinci fundații ale eticii intuitive, pe care o folosesc pentru a analiza războiul cultural. Vezi Haidt și Bjorklund, Haidt și Joseph, 2004.
52. Warren, 2002, 22.
53. Haidt și Hersh, 2001.
54. Gross și Haidt, 2005.
55. Haidt și Hersh, 2001, 208.

Capitolul 10

1. Isa Upanișade, versetele 6-7. În Mascaro, 1965, 49-50.
2. Cuvintele lui Jim în *My Antonia*; Cather, 1987/1918, 14.
3. "On the Road to Find Out" de Cat Stevens. De pe albumul "Tea for the Tillerman," 1970, A&M.

4. Scrisoare către John Augustine Washington, în Irving, 1976/1856-1859.
5. *Sherry Darling* de Bruce Springsteen. Copyright © 1980 Bruce Springsteen (ASCAP). Retipărit cu permisiune. Drepturile internaţionale asigurate. Toate drepturile rezervate.
6. Allen, 1975.
7. Vezi Klemke, 2000, pentru un volum de eseuri filozofice despre sensul vieţii. Majoritatea eseurilor neteiste încearcă să realizeze tocmai acest lucru.
8. Pentru exemple, vezi Appiah, 2005; Churchland; 1998, Flanagan, 1991; Gibbard, 1990; Nussbaum, 2001; Solomon, 1999.
9. Adams, 1980.
10. *Monty Python's The Meaning of Life*, regizat de Terry Gillian (Studiourile Universal, 1983).
11. *Webster's Third New International Dictionary*, 1993, neadaptat, pentru ambele cuvinte.
12. Jung, 1963.
13. *Etica nicomahică*, cartea I, 1094a.
14. Warren, 2002.
15. Bonanno, 2004 şi vezi capitolul 7.
16. Gardner, Csikszentmihalyi şi Damon, 2001.
17. O teorie respectată, Ryan şi Deci, 2000, susţine că necesităţile psihologice fundamentale sunt competenţa (inclusiv munca), relaţiile (dragostea) şi autonomia. Sunt de acord că autonomia este importantă, dar nu consider că este la fel de semnificativă, universală sau benefică precum celelalte două.
18. Această frază, "*lieben und arbeiten*" (iubire şi muncă) nu apare în scrierile lui Freud. Se pretinde că a fost rostită de Freud într-o conversaţie. Erik Erikson descrie astfel lucrurile în Erikson, 1963/1950, 265.
19. Lev Tolstoi, citat în Troyat, 1967, 158.
20. White, 1959.
21. White, 1959, 322.
22. *Troilus şi Cressida*, I.ii.287.
23. Marx, 1977/1867.
24. Kohn şi Schooler, 1983.
25. Bellah et al., 1985.
26. Wrzesniewski et al., 2003; Wrzesniewski, Rozin şi Bennett, 2003.
27. După cum se discută în capitolul 8.
28. Fredrickson, 2001.
29. Gibran, 1977/1923, 27.
30. Nakamura şi Csikszentmihalyi, 2003, 87.
31. Nakamura şi Csikszentmihalyi, 2003, 86.
32. Gardner, Csikszentmihalyi şi Damon, 2001. Vezi şi Damon, Menon şi Bronk, 2003, despre evoluţia scopului.
33. De exemplu, Fenton, 2005.
34. Cercetări recente din psihologie relevă importanţa coerenţei pentru starea de bine. Vezi Freitas şi Higgins, 2002; Tamir, Robinson şi Clore, 2002.
35. Emmons, 1999; Miller şi C'de Baca, 2001.
36. Pentru o abordare bine întocmită multi-nivel a „fiinţei omeneşti optime," vezi Sheldon, 2004.
37. Mă bazez aici mai ales pe cercetarea interdisciplinară din ştiinţa cognitivă asupra rolului corpului şi culturii în cogniţie, cum ar fi cea a lui Clark, 1999; Lakoff şi Johnson, 1999; şi Shore, 1996.

38. Durkheim, 1965/1915; Wilson, 2002.
39. Brown, 1991.
40. Darwin, 1998/1871, 166.
41. Williams, 1966; Trivers, 1971.
42. Dawkins, 1976.
43. Wilson, 1990.
44. Camponotus saundersi, descris în Wilson, 1990, 44.
45. Wilson, 2002. A se ţine cont de faptul că selecţia de grup este o chestiune destul de controversată şi reprezintă în momentul actual o poziţie minoritară printre biologii evoluţionişti.
46. Vezi Aunger, 2000; Gladwell, 2000; Richerson şi Boyd, 2005.
47. Richerson şi Boyd, 2005; Leakey, 1994.
48. Mithen, 2000, explică abisul dintre creierul care a ajuns la dimensiunea curentă, cu aproximativ 100 000 de ani în urmă, şi explozia culturală care s-a declanşat câteva zeci de mii de ani mai târziu, ca rezultat al acumulării lente de material cultural.
49. Vezi Pinker, 1997, 2002, referitor la modul în care mintea evoluată exercită o constrângere asupra artelor, politicii, rolurilor sexelor şi altor aspecte culturale.
50. Vulpile au fost îmblânzite şi au ajuns să semene câinilor din punctul de vedere al comportamentului şi înfăţişării în numai 40 de ani de împerechere selectivă, Belyaev, 1979; Trut, 1999.
51. Richerson şi Boyd, 2005.
52. Durkheim, 1965/1915, 62.
53. Boyer, 2001.
54. Boyer, 2001; Dawkins, 1976.
55. Hamer, 2004.
56. Termenul a fost inventat recent de R.M. Bucke. Vezi James, 1961/1902, 313.
57. Din *Columbia Encyclopedia*, ediţia 6, 2001. Explicaţia pentru „yoga".
58. Citat de James, 1961/1902, 317.
59. Newberg, D'Aquili şi Rause, 2001.
60. McNeill, 1995, 2.
61. McNeill, 1995.
62. Din Gray, 1970/1959, citat de McNeill, 1995.

Capitolul 11

1. Citat de Diogene Laertius, 1925/sec. 3 e.n., cartea 9, sec. 8.
2. Blake, 1975/1790–1793, 3.
3. Graham şi Haidt; Haidt şi Bjorklund; Haidt şi Hersh, 2001.
4. Există, desigur, subtipuri de liberali şi conservatori care încalcă aceste noţiuni generale, precum stânga religioasă şi dreapta libertină, fiecare având partea sa de competenţă.

Bibliografie

Abbott, E.A. (1952/1884). *Flatland: A romance of many dimensions. 6th Edition.* New York: Dover.
Adams, D. (1980). *The hitchhiker's guide to the galaxy*. New York: Harmony Books.
Adler, J.M., Kissel, E., and McAdams, D.P. (in press). Emerging from the CAVE: Attributional style and the narrative study of identity in midlife adults. *Cognitive Therapy and Research.*
Ainsworth, M.D.S., Blehar, M., Waters, E., & Wall, S. (1978). *Patterns of attachment: A psychological study of the strange situation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Algoe, S., and Haidt, J. (2005). Witnessing excellence in action: The "other-praising" emotions of elevation, gratitude, and admiration. Unpublished manuscript, University of Virginia.
Alicke, M.D., Klotz, M.L., Breitenbecher, D.L., Yurak, T.J., & Vredenburg, D.S. (1995). Personal contact, individuation, and the better-than-average effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 804-825.
Allen, W. (1975). *Without feathers.* New York: Random House.
Angle, R., & Neimark, J. (1997). Nature's clone. *Psychology Today, July/August.*
Argyle, M. (1999). Causes and correlates of happiness. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwartz (Eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 353-373). New York: Russell Sage.
Aristotle. (1962). *Nichomachean ethics.* (M. Oswald, Trans.). Indianapolis, IN: Bobbs-Merrill.
Aunger, R. (Ed.) (2000). *Darwinizing culture: The status of memetics as a science.* Oxford, UK: Oxford University Press.
Aurelius, M. (1964). *Meditations.* London: Penguin.
Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
Babcock, L., & Loewenstein, G. (1997). Explaining bargaining impasse: The role of self-serving biases. *Journal of Economic Perspectives, 11*, 109-126.
Baltes, P.B., & Freund, A.M. (2003). The intermarriage of wisdom and selective optimization with compensation: Two meta-heuristics guiding the conduct of life. In **C.L.M. Keyes & J. Haidt** (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 249-273). Washington, DC: American Psychological Association.

Baltes, P.B., Lindenberger, U., & Staudinger, U.M. (1998). Life-span theory in developmental psychology. In W. Damon & R. Lerner (Eds.), *Handbook of child psychology: Volume 1: Theoretical models of human development (5th ed.)* (pp. 1029-1143). New York: Wiley.

Bargh, J.A., Chaiken, S., Raymond, P., & Hymes, C. (1996). The automatic evaluation effect: Unconditionally automatic activation with a pronunciation task. *Journal of Experimental Social Psychology, 32*, 185-210.

Bargh, J.A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 230-244.

Bartels, A., & Zeki, S. (2000). The neural basis of romantic love. *Neuroreport, 11*, 3829-3834.

Batson, C.D., Kobrynowicz, D., Dinnerstein, J.L., Kampf, H.C., & Wilson, A.D. (1997). In a very different voice: Unmasking moral hypocrisy. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 1335-1348.

Batson, C.D., Thompson, E.R., Seuferling, G., Whitney, H., & Strongman, J.A. (1999). Moral hypocrisy: Appearing moral to oneself without being so. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*, 525-537.

Baum, D. (2004). The price of valor. *The New Yorker, July 12.*

Baumeister, R.F. (1997). *Evil: Inside human cruelty and violence.* New York: W.H. Freeman.

Baumeister, R.F., & Leary, M.R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin, 117*, 497-529.

Baumeister, R.F., Bratlavsky, E., Finenauer, C., & Vohs, K. d. (2001). Bad is stronger than good. *Review of General Psychology, 5*, 323-370.

Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D.M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1252-1265.

Baumeister, R.F., Smart, L., & Boden, J.M. (1996). Relation of threatened egotism to violence and aggression: The dark side of high self-esteem. *Psychological Review, 103*, 5-33.

Beck, A.T. (1976). *Cognitive therapy and the emotional disorders.* New York: International Universities Press.

Becker, E. (1973). *The Denial of Death.* New York: The Free Press.

Belk, R.W. (1985). Materialism: Trait aspects of living in the material world. *Journal of Consumer Research, 12*, 265-280.

Bellah, R., Madsen, R., Sullivan, W.M., Swidler, A., & Tipton, S. (1985). *Habits of the heart.* New York: Harper and Row.

Belsky, J., Steinberg, L., & Draper, P. (1991). Childhood experience, interpersonal development, and reproductive strategy: An evolutionary theory of socialization. *Child Development, 62*, 647-670.

Belyaev, D.K. (1979). Destabilizing selection as a factor in domestication. *Journal of Heredity, 70*, 301-308.

Bentham, J. (1996/1789). *An introduction to the principles of morals and legislation.* Oxford: Clarendon.
Benton, A.A., Kelley, H.H., & Liebling, B. (1972). Effects of extremity of offers and concession rate on the outcomes of bargaining. *Journal of Personality & Social Psychology, 24*, 73-83.
Berridge, K.C. (2003). Comparing the emotional brains of humans and other animals. In R.J. Davidson, K.R. Scherer & H.H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective sciences* (pp. 25-51). Oxford, UK: Oxford University Press.
Berscheid, E., & Walster, E.H. (1978). *Interpersonal attraction.* New York: Freeman.
Biswas-Diener, R., & Diener, E. (2001). Making the best of a bad situation: Satisfaction in the slums of Calcutta. *Social Indicators Research, 55*, 329-352.
Bjorklund, D.F. (1997). The role of immaturity in human development. *Psychological Bulletin, 122*, 153-169.
Blake, W. (1975/1790-1973). *The marriage of heaven and hell.* London: Oxford University Press.
Bloom, P. (2004). *Descartes'baby: How the science of child development explains what makes us human.* New York: Basic Books.
Blum, D. (2002). *Love at Goon Park.* Cambridge MA: Perseus.
Boehm, C. (1999). *Hierarchy in the forest: The evolution of egalitarian behavior.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Boethius. (1962). *The consolation of philosophy.*(R. Green, Trans.). New York: Macmillan. Original work published)
Bonanno, G. (2004). Loss, trauma, and human resilience: Have we underestimated the human capacity to thrive after extremely aversive events? *American Psychologist, 59*, 20-28.
Bouchard, T.J. (2004). Genetic influence on human psychological traits: A survey. *Current Directions in Psychological Science, 13*, 148-151.
Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss: Vol.1: Attachment.* New York: Basic.
Boyer, P. (2001). *Religion explained: The evolutionary origins of religious thought.* New York: Basic.
Brickman, P., & Campbell, D.T. (1971). Hedonic relativism and planning the good society. In M.H. Apley (Ed.), *Adaptation-level theory: A symposium* (pp. 287-302). New York: Academic Press.
Brickman, P., Coates, D., & Janoff-Bulman, R. (1978). Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality & Social Psychology, 36*, 917-927.
Brim, G. (1992). *Ambition.* New York: Basic Books.
Broderick, J.C. (Ed.). (1990). *Writings of Henry D. Thoreau: Journal, Volume 3: 1848-1851.* Princeton: Princeton University Press.
Bronte, C. (1973/1847). *Jane Eyre.* London: Oxford University Press.
Brown, D.E. (1991). *Human universals.* Philadelphia: Temple University Press.
Brown, R., & Gilman, A. (1960). The pronouns of power and solidarity. In T. A. Sebeok (Ed.), *Style in language* (pp. 253-276). Cambridge, MA: MIT Press.

Brown, S.L., Nesse, R.M., Vinokur, A.D., & Smith, D.M. (2003). Providing social support may be more beneficial than receiving it: Results from a prospective study of mortality. *Psychological Science, 14*, 320-327.

Buckley, T., & Gottlieb, A. (Eds.) (1988). *Blood magic: The anthropology of menstruation.* Berkeley: University of California Press.

Buchanan, D.C. (1965). *Japanese proverbs and sayings.* Norman, OK: University of Oklahoma Press.

Burns, D.D. (1999). *Feeling Good (2nd Ed.).* New York: Avon.

Burns, J.M., & Swerdlow, R.H. (2003). Right Orbitofrontal Tumor With Pedophilia Symptom and Constructional Apraxia Sign. *Archives of Neurology, 60*, 437-440.

Bushman, B.J., & Baumeister, R.F. (1998). Threatened egotism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Does self-love or self-hate lead to violence? *Journal of Personality & Social Psychology, 75*, 219-229.

Buss, D.M. (2004). *Evolutionary psychology: The new science of the mind. 2nd Edition.* Boston: Allyn & Bacon.

Byrne, R., & Whiten, A. (Eds.). (1988). *Machiavellian intelligence.* Oxford: Oxford University Press.

Byrom, T. (Ed.). (1993). *Dhammapada: The sayings of the Buddha.* Boston: Shambhala.

Campbell, D.T. (1983). The two distinct routes beyond kin selection to ultrasociality: Implications for the humanities and social sciences. In D. Bridgeman (Ed.), *The nature of prococial development: Theories and strategies* (pp. 11-39). New York: Academic Press.

Carnegie, D. (1984/1944). *How to stop worrying and start living.* New York: Pocket Books.

Carstensen, L.L., Pasupathi, M., Mayr, U., & Nesselroade, J.R. (2000). Emotional experience in everyday life across the adult life span. *Journal of Personality & Social Psychology, 79*, 644-655.

Carter, C. (1998). Neuroendocrine perspectives on social attachment and love. *Psychoneuroendocrinology, 23*, 779-818.

Carver, C.S., & White, T.L. (1994). Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending reward and punishment: The BIS/BAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 319-333.

Carver, C.S., Scheier, M.F., & Weintraub, J.K. (1989). Assessing coping strategies: A theoretically based approach. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 267-283.

Cassidy, J. (1999). The nature of the child's ties. In J. Cassidy & P. R. Shaver (Eds.), *Handbook of attachment: Theory, research, and applications* (pp. 3-20). New York: Guilford.

Cather, W. (1987/1918). *My Antonia;* New York: Library of America.

Chan, W.-T. (1963). *A source book in Chinese philosophy.* Princeton NJ: Princeton University Press.

Chorpita, B.F., & Barlow, D.H. (1998). The development of anxiety: The role of control in the early environment. *Psychological Bulletin, 124*, 3-21.

Churchland, P.M. (1998). Toward a cognitive neuriobiology of the moral virtues. *Topoi, 17*, 83-96.
Cialdini, R.B. (2001). *Influence: Science and practice (4th Ed.).* Boston: Allyn and Bacon.
Cialdini, R.B., Vincent, J.E., Lewis, S.K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality & Social Psychology, 31*, 206-215.
Cleckley, H. (1955). *The mask of sanity*. St. Louis, MO: Mosby.
Cohen, S., & Herbert, T.B. (1996). Health psychology: psychological factors and physical disease from the perspective of human psychoneuroimmunology. *Annual Reviews of Psychology, 47*, 113-142.
Conze, E. (1954). *Buddhist texts through the ages* New York: Philosophical Library.
Conze, E. (Ed.). (1959). *Buddhist Scriptures.* London: Penguin.
Cosmides, L., & Tooby, J. (2004). Knowing thyself: The evolutionary psychology of moral reasoning and moral sentiments. *Business, Science, and Ethics,* 91-127.
Costa, P.T.J., & McCrae, R.R. (1989). Personality continuity and the changes of adult life. In M. Storandt & G. R. VandenBos (Eds.), *The adult years: Continuity and change* (pp. 45-77). Washington DC: American Psychological Association.
Cross, P. (1977). Not can but will college teaching be improved. *New Directions for Higher Education,* 17, 1-15.
Cruikshank, B. (1999). *Will to Empower: Democratic Citizens and Other Subjects.* Ithaca, NY: Cornell University Press.
Csikszentmihalyi, M. (1990). *Flow: The psychology of optimal experience.* New York: Harper & Row.
Csikszentmihalyi, M. (1997). *Finding flow.* New York: Basic.
Dalai Lama. (2001/1995). *The of living: A guide to contentment, joy, and fulfillment.* (G.T. Jinpa, Trans.) London: Thorsons.
Damasio, A. (1994). *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain.* New York: Putnam.
Damasio, A.R., Tranel, D., & Damasio, H. (1990). Individuals with sociopathic behavior caused by frontal damage fail to respond autonomically to social stimuli. *Behavioral Brain Research, 41*, 81-94.
Damon, W. (1997). *The youth charter: How communities can work together to raise standards for all our children.* New York: Free Press.
Darwin, C. (1998/1871). *The descent of man and selection in relation to sex.* Amherst, NY: Prometheus Books.
Daston, L., & Park, C. (1998). *Wonders and the order of nature, 1150-1750.* New York: Zone.
Davidson, R.J. (1994). Asymmetric brain function, affective style, and psychopathology: The role of early experience and plasticity. *Development and Psychopathology, 6*, 741-758.
Davidson, R.J. (1998). Affective style and affective disorders: Perspectives from affective neuroscience. *Cognition & Emotion, 12*, 307-330.
Davidson, R.J., & Fox, N.A. (1989). Frontal brain asymmetry predicts infants' response to maternal separation. *Journal of Abnormal Psychology, 98*, 127-131.

Dawkins, R. (1976). *The Selfish Gene*. London: Oxford University Press.

DePaulo, B.M., & Morris, W.L. (2005). Singles in society and science. *Psychological Inquiry, 16*, 57-83.

DeRubeis, R.J., Hollon, S.D., Amsterdam, J.D., Shelton, R.C., Young, P.R., Salomon, R.M., et al. (2005). Cognitive therapy vs medications in the treatment of moderate to severe depression. *Archives of General Psychiatry, 62*, 409-416.

DeWolff, M., & van Ijzendoorn, M. (1997). Sensitivity and attachment: A meta-analysis on parental antecedents of infant attachment. *Child Development, 68*, 571-591.

Dharmakirti. (2002). *Mahayana tantra*. New Delhi: Penguin Books, India.

Diener, E., & Diener, C. (1996). Most people are happy. *Psychological Science, 7*, 181-185.

Diener, E., & Oishi, S. (2000). Money and happiness: Income and subjective well-being across nations. [References]. In E. Diener & E. M. Suh (Eds.), *Culture and subjective well-being* (pp. 185-218). Cambridge, MA: The MIT Press.

Diener, E., & Suh, M.E. (1998). Subjective well-being and age: An international analysis. In K. Schaie & M. Lawton (Eds.), *Annual review of gerontology and geriatrics, Vol 17: Focus on emotion and adult development, Annual review of gerontology and geriatrics* (pp. 304-324). New York, NY: Springer Publishing Co.

Diener, E., Suh, E.M., Lucas, R.E., & Smith, H.L. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin, 125*, 276-302.

Diener, E., Wolsic, B., & Fujita, F. (1995). Physical attractiveness and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 120-129.

Dijksterhuis, A., & van Knippenberg, A. (1998). The relation between perception and behavior, or how to win a game of Trivial Pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 865-877.

Dobson, K.S. (1989). A meta-analysis of the efficacy of cognitive therapy for depression. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 57*, 414-419.

Doniger, W., & Smith, B. (Eds.). (1991). *The laws of Manu*. London: Penguin.

Doniger, W., & Smith, B. (Eds.). (1991). *The laws of Manu*. London: Penguin.

Donne, J. (1975/1623). *Devotions Upon Emergent Occasions: A Critical Edition with Introduction and Commentary*. Salzburg: University of Salzburg.

Dunbar, R. (1993). Coevolution of neocortical size, group size and language in humans. *Behavioral & Brain Sciences, 16*, 681-735.

Dunbar, R. (1996). *Grooming, gossip, and the evolution of language*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Dunning, D., Meyerowitz, J.A., & Holzberg, A.D. (2002). Ambiguity and self-evaluation: The role of idiosyncratic trait definitions in self-serving assessments of ability. In *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (Vol. 324-333). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Durkheim, E. (1897-1951). *Suicide*. (J.A. Spalding & G. Simpson, Trans.) New York: The Free Press.

Durkheim, E. (1965-1915). *The elementary forms of the religious life*. (J.W. Swain, Trans.) New York: The Free Press.

Ekman, P., Sorensen, E., & Friesen, W. V. (1969). Pan-cultural elements in the facial displays of emotion. *Science, 164*, 86-88.
Elder, G.H. (1974). *Children of the great depression*. Chicago: University of Chicago Press.
Elder, G.H. (1998). The life course and human development. In R.M. Lerner (Ed.), *Handbook of child psychology, Vol. 1: Theoretical models of human development* (pp. 939-991). New York: Wiley.
Eliade, M. (1957/1959). *The sacred and the profane: The nature of religion.* W. R. Task (trans.). San Diego: Harcourt Brace.
Emerson, R.W. (1838/1960a). The divinity school address. In S. Whicher (Ed.), *Selections from Ralph Waldo Emerson* (pp. 100-116). Boston: Houghton Mifflin.
Emerson, R.W. (1838/1960b). Nature. In S. Whicher (Ed.), *Selections from Ralph Waldo Emerson* (pp. 21-56). Boston: Houghton Mifflin.
Emmons, R.A. (1999). *The psychology of ultimate concerns: Motivation and spirituality in personality*. New York: Guilford.
Emmons, R.A. (1999). *The psychology of ultimate concerns: Motivation and spirituality in personality*. New York: Guilford.
Emmons, R.A. (2003). Personal goals, life meaning, and virtue: Wellsprings of a positive life. In C. L. M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 105-128). Washington DC: American Psychological Association.
Emmons, R.A. (2003). Personal goals, life meaning, and virtue: Wellsprings of a positive life. In C. L. M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 105-128). Washington DC: American Psychological Association.
Emmons, R.A., & McCullough, M.E. (2003). Counting blessings versus burdens: An experimental investigation of gratitude and subjective well-being in daily life. *Journal of Personality & Social Psychology, 84*, 377-389.
Epictetus. (1983). *The Manual*.(N. White, Trans.). Indianapolis, Indiana: Hackett.(Original work published 1st-2nd Cent. A.D.).
Epicurus. (1963). *The philosophy of Epicurus*.(G. K. Strodach, Trans.). Chicago: Northwestern University Press. (Original work published c. 290 BCE).
Epley, N., & Caruso, E.M. (2004). Egocentric ethics. *Social Justice Research, 17*, 171-187.
Epley, N., & Dunning, D. (2000). Feeling „holier than thou“: Are self-serving assessments produced by errors in self- or social prediction. *Journal of Personality & Social Psychology, 79*, 861-875.
Fadiman, J., & Frager, R. (Eds.). (1997). *Essential Sufism*. San Francisco: HarperSanFrancisco.
Fazio, R.H., Sanbonmatsu, D.M., Powell, M.C., & Kardes, F.R. (1986). On the automatic evaluation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 229-238.
Feeney, J. A., & Noller, P. (1996). *Adult attachment.* Thousand Oaks, CA: Sage.
Feinberg, T. E. (2001). *Altered egos: How the brain creates the self.* New York: Oxford University Press.

Feingold, A. (1992). Good looking people are not what we think. *Psychological Bulletin, 111*, 304-341.
Feng, G.F., & English, J. (Eds. and Trans.). (1972). *Tao Te Ching*. New York: Random House.
Fenton, T. (2005). *Bad news: The decline ofreporting, the business of news, and the danger to us all*: Regan Books.
Fisher, H. (2004). *Why we love: The nature and chemistry of romantic love*. New York: Henry Hold.
Fitzgerald, J.M. (1988). Vivid memories and the reminiscence phenomenon: The role of a self-narrative. *Human Development, 31*, 261-273.
Flanagan, O. (1991). *Varieties of moral personality: Ethics and psychological realism*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
Fleeson, W., Malanos, A.B., & Achille, N.M. (2002). An intraindividual process approach to the relationship between extraversion and positive affect: Is acting extraverted as "good" as being extraverted? *Journal of Personality and Social Psychology, 83*, 1409-1422.
Frank, R.H. (1999). *Luxury fever: Why money fails to satisfy in an era of excess*. New York: Free Press.
Frank, V.E. (1984). *Man's search for meaning*. New York: Pocket Books.
Franklin, B. (1962/c-1791). *Autobiography of Benjamin Franklin*. New York: MacMillan.
Franklin, B. (1980/1733-1758). *Poor Richard's Almanack*. Mount Vernon: Peter Pauper Press. (Original work published 1730s).
Frederick, S., & Loewenstein, G. (1999). Hedonic adaptation. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwartz (Eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 302-329). New York: Russell Sage.
Fredrickson, B.L. (1998). What good are positive emotions? *Review of General Psychology, 2*, 300-319.
Fredrickson, B.L. (2001). The role of positive emotions in positive psychology: The broaden-and-build theory of positive emotions. *American Psychologist, 56*, 218-226.
Freud, S. (1976/1900). *The interpretation of dreams,* New York: Norton.
Gallup, G. (1982). Self-awareness and the emergence of mind in primates. *American Journal of Primatology, 2*, 237-248.
Gardner, H., Csikszentmihalyi, M., & Damon, W. (2001). *Good work: When excellence and ethics meet*. New York: Basic Books.
Gazzaniga, M.S. (1985). *The social brain*. New York: Basic Books.
Gazzaniga, M.S., Bogen, J.E., & Sperry, R.W. (1962). Some functional effects of sectioning the cerebral commissures in man. *Proceedings of the National Academy of Sciences, USA, 48*, 1765-1769.
Geertz, C. (1973). Thick description: Toward an interpretive theory of culture. In C. Geertz (Ed.), *The interpretation of cultures*. New York: Basic Books.
Gershon, M.D. (1998). *The second brain*. New York: HarperCollins.
Gibbard, A. (1990). *Wise choices, apt feelings*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Gibran, K. (1977/1923). *The Prophet*. New York: Alfred A. Knopf.
Gladwell, M. (2005). *Blink: The power of thinking without thinking*. New York: Little, Brown.
Glass, D.C., & Singer, J.E. (1972). *Urban stress; Experiments on noise and social stressors*. New York: Academic Press.
Glover, J. (2000). *Humanity: A moral history of the twentieth century*. New Haven: Yale University Press.
Goldenberg, J.L., Pyszczynski, T., Greenberg, J., McCoy, S.K., & Solomon, S. (1999). Death, sex, love, and neuroticism: Why is sex such a problem? *Journal of Personality and Social Psychology, 77*, 1173-1187.
Goldenberg, J.L., Pyszczynski, T., Greenberg, J., Solomon, S., Kluck, B., & Cornwell, R. (2001). I am NOT an animal: Mortality salience, disgust, and the denial of human creatureliness. *Journal of Experimental Psychology: General, 130*, 427-435.
Gottman, J. (1994). *Why marriages succeed or fail*. New York: Simon & Schuster.
Gray, J.G. (1970/1959). *The Warriors: Reflections of men in battle*. New York: Harper & Row.
Grob, C.S., & de Rios, M.D. (1994). Hallucinogens, managed states of consciousness, and adolescents: Cross-cultural perspectives. In P. K. Bock (Ed.), *Psychological anthropology* (Vol. 315-329). Westport, CT: Praeger.
Gross, J., & Haidt, J. (2005). The morality and politics of self-change. Unpublished manuscript, University of Virginia.
Guth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization, 3*, 367-388.
Guyer, P. (1992). *The Cambridge companion to Kant*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review, 108*, 814-834.
Haidt, J. (2003). Elevation and the positive psychology of morality. In C.L.M. Keyes and J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 275-289). Washington, DC: American Psychological Association.
Haidt, J., Koller, S., & Dias, M. (1993). Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog? *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 613-628.
Haidt, J., Rozin, P., McCauley, C.R., & Imada, S. (1997). Body, psyche, and culture: The relationship between disgust and morality. *Psychology and Developing Societies, 9*, 107-131.
Haidt, J., & Rodin, J. (1999). Control and efficacy as interdisciplinary bridges. *Review of General Psychology, 3*, 317-337.
Haidt, J., & Hersh, M.A. (2001). Sexual morality: The cultures and reasons of liberals and conservatives. *Journal of Applied Social Psychology, 31*, 191-221.
Haidt, J., Rosenberg, E., & Hom, H. (2003). Differentiating diversities: Moral diversity is not other kinfs. *Journal of Applied Social Psychology,* 33, 1-36.
Haidt, J., & Joseph, C. (2004). Intuitive ethics: How innately prepared intuitions generate culturally variable virtues. *Daedalus, Fall*, 55-66.

Hamilton, W.D. (1964). The genetical evolution of social behavior, parts 1 and 2. *Journal of Theoretical Biology, 7*, 1-52.
Hansen, C. (1991). Classical Chinese Ethics. In P. Singer (Ed.), *A companion to ethics* (pp. 69-81). Oxford, UK: Oxford.
Hare, R.D. (1993). *Without conscience.* New York: Pocket Books.
Harker, L., & Keltner, D. (2001). Expressions of positive emotion in women's college yearbook pictures and their relationship to personality and life outcomes across adulthood. *Journal of Personality & Social Psychology, 80*, 112-124.
Harlow, H.F. (1971). *Learning to love.* San Francisco: Albion.
Harlow, H.F., & Zimmerman, R. (1959). Affectional resopnses in the infant monkey. *Science, 130*, 421-432.
Harlow, H.F., Harlow, M.K., & Meyer, D.R. (1950). Learning motivated by a manipulation drive. *Journal of Experimental Psychology, 40*, 228-234.
Harris, J.R. (1995). Where is the child's environment? A group socialization theory of development. *Psychological Review, 102*, 458-489.
Hazan, C., & Shaver, P. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality & Social Psychology, 52*, 511-524.
Hazan, C., & Zeifman, D. (1999). Pair bonds as attachments. In J. Cassidy & P. R. Shaver (Eds.), *Handbook of attachment: Theory, research, and applications* (pp. 336-354). New York: Guilford.
Heine, S.J., & Lehman, D.R. (1999). Culture, self-discrepancies, and self-satisfaction. *Personality & Social Psychology Bulletin, 25*, 915-925.
Helson, H. (1964). *Adaptation level theory: An experimental and systematic approach to behavior.* New York: Harper & Row.
Hick, J. (1967). The problem of evil. In P. Edwards (Ed.), *The Encyclopedia of Philosophy, Vol. 3 & 4* (pp. 136-141). New York: Macmillan.
Hill, K., & Hurtado, A.M. (1996). *Ache life history.* New York: Aldine de Gruyter.
Hollon, S.D., & Beck, A.T. (1994). Cognitive and cognitive-behavioral therapies. In A.E. Bergin & S. L. Garfield (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change (4th Ed.).* New York: Wiley.
Hollon, S.D., DeRubeis, R.J., Shelton, R.C., & Weiss, B. (2002). The emperor's new drugs: Effect size and moderation effects. *Prevention and Treatment, 5*, n.p.
Hom, H., & Haidt, J. (in preparation). The bonding and norming functions of gossip. *Unpublished manuscript, University of Virginia.*
Hoorens, V. (1993). Self-enhancement and superiority biases in social comparisons. In W. Strobe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology, Vol. 4* (pp. 113-139). Chichester, UK: John Wiley.
Hume, D. (1969/1739). *A treatise of human nature.* London: Penguin.
Hunter, J.D. (2000). *The death of character: Moral education in an age without good and evil.* New York: Basic.
Isen, A.M., & Levin, P.F. (1972). Effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*, 384-388.
Isen, A.M., & Simmonds, S. (1978). The effect of feeling good on a helping task that is incompatible with good mood. *Social Psychology, 41*, 346-349.

Ito, T.A. & Cacioppo, J.T. (1999). The psychoplysiology of utility appraisals. In D. Kahneman, E. Diener, and N. Schwarz (Eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 470-488). New York: Russell Sage Foundation.
Iyengar, S.S., & Lepper, M.R. (2000). When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality & Social Psychology, 79*, 995-1006.
James, J.M., & Bolstein, R. (1992). Effect of monetary incentives and follow-up mailings on the response rate and response quality in mail surveys. *Public Opinion Quarterly, 54*, 442-453.
James, W. (1950/1890). *The principles of psychology* (Vol. II). New York: Dover.
James, W. (1961/1902). *The varieties of religious experience*. New York: Macmillan.
Jankowiak, W.R., & Fischer, E.F. (1992). A cross-cultural perspective on romantic love. *Ethnology, 31*, 149-155.
Jefferson, T. (1975/1771). Letter to Robert Skipwith. In M. D. Peterson (Ed.), *The portable Thomas Jefferson* (pp. 349-351). New York: Penguin.
Julien, R.M. (1998). *A primer of drug action (Eighth edition)*. New York: W. H. Freeman.
Jung, C.G. (1963). *Memories, dreams, reflections*. New York: Pantheon.
Kagan, J. (1994). *Galen's prophecy: Temperament in human nature*. New York: Basic
Kagan, J. (1994). *Galen's prophecy: Temperament in human nature*. New York: Basic Books.
Kagan, J. (2003). Biology, context, and developmental inquiry. *Annual Review of Psychology, 54*, 1-23.
Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica, 47*, 263-291.
Kant, I. (1959/1785). *Foundation of the metaphysics of morals*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
Kass, L.R. (1994). *The hungry soul: Eating and the perfecting of our nature*. Chicago: University of Chicago.
Kasser, T. (2002). *The high price of materialism*. Cambridge, MA: MIT Press.
Kasser, T., & Ryan, R.M. (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality & Social Psychology Bulletin, 22*, 280-287.
Keller, H. (1938). *Helen Keller's journal*. Garden City, NY: Doubleday.
Keltner, D., & Haidt, J. (2003). Approaching awe, a moral, spiritual, and aesthetic emotion. *Cognition and Emotion, 17*, 297-314.
Kohn, M.L., & Schooler, C. (1983). *Work and personality: An inquiry into the impact of social stratification*. Norwood, NJ: Ablex.
Kosfeld, M., Heinrichs, M., Zak, P.J., Fischbacher, U., & Fehr, E. (2005). Oxytocin increases trust in humans. *Nature, 435*, 673-676.
Koslowsky, M., & Kluger, A.N. (1995). *Commuting stress*. New York: Plenum.
Kramer, P.D. (1993). *Listening to prozac*. New York: Viking.
Kuhn, D. (1991). *The skills of argument*. Cambridge: Cambridge University Press.
Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin, 108*, 480-498.

Kunz, P.R., & Woolcott, M. (1976). Season's greetings: from my status to yours. *Social Science Research, 5*, 269-278.
LaBar, K.S., & LeDoux, J.E. (2003). Emotional learning circuits in animals and humans. In R.J. Davidson, K.R. Scherer & H.H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective sciences* (pp. 52-65). Oxford, UK: Oxford University Press.
Lakin, J. L., & Chartrand, T. L. (2003). Using nonconscious behavioral mimicry to create affiliation and rapport. *Psychological Science, 14*, 334-339.
Lakoff, G., & Johnson, M. (1980). *Metaphors we live by*. Chicago: University of Chicago Press.
Lakoff, G., & Johnson, M. (1999). *Philosophy in theflesh*. New York: Basic Books.
Langer, E.J., & Rodin, J. (1976). The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment in an institutional setting. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 191-198.
Lazarus, R.S., & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer.
Le Conte, J. (1892). *Evolution: Its nature, its evidences, and its relation to religious thought. 2nd Edition. New York: D. Appleton.*
Leakey, R. (1994). *The origin of humankind*. New York: Basic Books.
LeDoux, J. (1996). *The Emotional Brain*. New York: Simon & Schuster.
Lerner, M.J., & Miller, D.T. (1978). Just worldresearch and the attribution process: Looking back and ahead. *Psychological Bulletin, 85*, 1030-1051.
Leys, S. (Ed.). (1997). *The analects of Confucius*. New York: Norton.
Lichtheim, M. (1976). *Ancient egyptial literature: A book of readings. Vol. 2: The new kingdom*. Berkeley: University of California.
Lorenz, K. J. (1935). Der kumpan in der umvelt des vogels. *Journal für Ornithologie, 83*, 137–213.
Lucas, R.E. (2005). Happiness can change: A longitudinal study of adaptation to disability. Unpublished manuscript. Michigan State University.
Lucas, R.E., Clark, A.E., Georgellis, Y., & Diener, E. (2003). Reexamining adaptation and the set point model of happiness: Reactions to changes in marital status. *Journal of Personality and Social Psychology,* 84, 527-539.
Lucas, R.E., & Dyrenforth, P.S. (in press). Does the existence of social relationships matter for subjective well-being? In K.D. Vohs & E.J. Finkel (Eds.), *Intrapersonal processes and interpersonal relationships: Two halves, one self.* New York: Gulford.
Lucas, R. E., & Gohm, C. L. (2000). Age and sex differences in subjective well-being across cultures. In E. Diener & E. M. Suh (Eds.), *Culture and subjective well-being* (pp. 291-318). Cambridge, MA: MIT press.
Lucretius. (1977). *The nature of things*. New York: Norton.
Lykken, D.T. (1999). *Happiness: What studies on twins show us about nature, nurture, and the happiness set-opint*. New-York: Golden Books.
Lykken, D.T., McGue, M., Tellegen, A., & Bouchard, T.J. (1992). Emergenesis: Genetic traits that may not run in families. *American Psychologist, 47*, 1565-1577.
Lykken, D.T., & Tellegen, A. (1996). Happiness is a stochastic phenomenon. *Psychological Science, 7*, 186-189.

Lkken, D., & Tellegen, A. (1996). Happiness is a stochastic phenomenon. *Psychological Science, 7*, 186-189.
Lyte, M., Varcoe, J.J., & Bailey, M.T. (1998). Anxiogenic effect of subclinical bacterial infection in mice in the absence of overt immune activation. *Physiology and behavior, 65*, 63-68.
Lyubomirsky, S., King, L., & Diener, E. (in press). The benefits of frequent positive affect: Does happiness lead to success? *Psychological Bulletin*.
Lyubomirsky, S., Sheldon, K.M., & Schkade, D. (in press). Pursuing happiness: The architecture of sustainable change. *Review of General Psychology*.
Machiavelli, N. (1940/1517). *The Prince and the Discourses*. (L. Ricci & C. E. Detmold, Trans.). New York: Modern Library.
MacIntyre, A. (1981). *After virtue*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
Marcus, G. (2004). *The birth of the mind*. New York: Basic.
Margolis, H. (1987). *Patterns, thinking, and cognition*. Chicago: University of Chicago Press.
Markus, H.R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review, 98*, 224-253.
Marx, K. (1977/1867). *Capital: A critique of political economy*. New York: Vintage.
Mascaro, J. (Ed. and Trans.) (1965). *The Upanishads*. London: Penguin.
Mascaro, J. (Ed. and Trans.) (1973). *The Dhammapada*. Harmondsworth, UK: Penguin.
Maslow, A.H. (1964). *Religions, values, and peak-experiences*. Columbus OH: Ohio State University Press.
Mastekaasa, A. (1994). Marital status, distress, and well-being: An international comparison. *Journal of Comparative Family Studies, 25*, 183-205.
McAdams, D.P. (1994). Can personality change? Levels of stability and growth in personality across the life span. In T. F. Heatherton & J. L. Weinberger (Eds.), *Can personality change?* (pp. 299-313). Washington DC: American Psychological Association.
McAdams, D.P. (2001). The psychology of life stories. *Review of General Psychology, 5*, 100-122.
McCraty, R., & Childre, D. (2004). The grateful heart: The psychophysiology of appreciation. In R. A. Emmons & M. E. McCullough (Eds.), *The psychology of gratitude* (pp. 230-255). New York: Oxford.
McCullough, M.E., Hoyt, W.T., Larson, D.B., Koenig, H.G., & Thoresen, C. (2000). Religious involvement and mortality: A meta-analytic review. *Health Psychology*, 211-222.
McNeill, W.H. (1995). *Keeping together in time: Dance and drill in human history*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
Meichenbaum, D. (1985). *Stress innoculation training*. New York: Pergamon.
Metcalfe, J., & Mischel, W. (1999). A hot/cool-system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower. *Psychological Review, 106*, 3-19.
Miller, N.E. (1944). Experimental studies of conflict. In J. M. Hunt (Ed.), *Personality and the behavior disorders*. New York: Ronald Press.

Miller, W.I. (1997). *The anatomy of disgust.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Miller, W.R., & C'de Baca, J. (2001). *Quantum Change.* New York: Guilford.
Mithen, S. (2000). Mind, brain and material culture: an archaeological perspective. *Evolution and the human mind.* P. Carruthers and A. Chamberlain. Cambridge, UK, Cambridge: 207-217.
Montaigne, M. (1991/1588). *The complete essays*. London: Penguin.
Moss, C. (1998). *Elephant Memories: Thirteen years in the life of an elephant family*. New York: William Morrow.
Mroczek, D.K., & Spiro, A. (2005). Change in life satisfaction during adulthood: Findings from the veterans affairs normative aging, study: *Journal of Personality and Social Psyhology,* 88, 189-202.
Myers, D.G. (2000). The funds, friends, and faith of happy people. *American Psychologist, 55*, 56-67.
Nakamura, J., & Csikszentmihalyi, m. (2003). The construction of meaning through vital engagement. In C. L. M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 83-104). Washington DC: American Psychological Association.
Nestler, E.J., Hyman, S.E., & Malenka, R.C. (2001). *Molecular neuro-pharmacology: A foundation for clinical neuroscience.* New York: McGraw-Hill.
Newberg, A., D'Aquili, E., & Rause, V. (2001). *Why God won't go away: Brain science and the biology of belief.* New York: Ballantine.
Nietzsche, F. (1997/1889). *Twilight of the idols.* Indianapolis: Hackett Publishing Company.
Nolen-Hoeksema, S., & Davis, C.G. (2002). Positive responses to loss. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 598-607). New York: Oxford.
Nosek, B.A., Banaji, M.R., & Greenwald, A.G. (2002). Harvesting intergroup implicit attitudes and beliefs from a demonstration web site. *Group Dynamics, 6*, 101-115.
Nosek, B.A., Greenwald, A. G., & Banaji, M.R. (in press). The Implicit Association Test at age 7: A methodological and conceptual review. In J. A. Bargh (Ed.), *Automatic Processes in Social Thinking and Behavior*: Psychology Press.
Nussbaum, M.C. (2001). *Upheavals of thought.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.
O'Connor, E. (Ed.). (1993). *The essential epicurus.* Amherst, NY: Prometheus Books.
Obeyesekere, G. (1985). Depression, Buddhism, and work of culture in Sri Lanka. In A. Klineman & B. Good (Eds.), *Culture and depression* (pp. 134-152). Berkeley, California: University of California Press.
Olds, J., & Milner, P. (1954). Positive reinforcement produced by electrical stimulation of septal areas and other regions of rat brains. *Journal of Comparative and Physiological Psychology, 47*, 419-427.
Ovid. (2004). *Metamorphoses*. (D. Raeburn, Trans.). London: Penguin. (Original work published c. 10 C.E.).

Pachocinski, R. (1996). *Proverbs of Africa: Human nature in the Nigerian oral tradition*. St. Paul, Minnesota: Professors World Peace Academy.
Pahnke, W.N. (1966). Drugs and mysticism. *International Journal of Parapsychology, 8*, 295-313.
Panthanathan, K., & Boyd, R. (2004). Indirect reciprocity can stabilize cooperation without the second-order free rider problem. *Nature, 432*, 499-502.
Park, C.L., Cohen, L., & Murch, R. (1996). Assessment and prediction of stress-related growth. *Journal of Personality, 64*, 71-105.
Pelham, B.W., Mirenberg, M.C., & Jones, J.K. (2002). Why Susie sells seashells by the seashore: Implicit egotism and major life decisions. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*, 469-487.
Pennebaker, J. (1997). *Opening up: The healing power of expressing emotions (revised edition)*. New York: Guilford.
Perkins, D.N., Farady, M., & Bushey, B. (1991). Everyday reasoning and the roots of intelligence. In J. F. Voss, D. N. Perkins & J. W. Segal (Eds.), *Informal reasoning and education* (pp. 83-105). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Peterson, C., & Seligman, M.E.P. (2004). *Character strengths and virtues: A handbook and classification*. Washington DC: American Psychological Association, and Oxford University Press.
Piaget, J. (1965/1932). *The moral judgement of the child*. New York: Free Press.
Piliavin, J.A. (2003). Doing well by doing good: Benefits for the benefactor. In C. L. M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 227-247). Washington DC: American Psychological Association.
Pincoffs, E.L. (1986). *Quandaries and virtues: Against reductivism in ethics*. Lawrence, Kansas: University of Kansas.
Pinker, S. (1997). *How the mind words*. New York: Norton.
Pinker, S. (2002). *The blank slate: The modern denial of human nature*. New York: Viking.
Plato. (1937). Phaedrus. In B. Jowett (Ed.), *The works of Plato* (pp.?). New York: Tudor.
Plato. (1970/4th C. BCE). *The symposium* Amherst, MA: University of Massachusettes Press.
Plomin, R., & Daniels, D. (1987). Why are children in the same family so different from one another? *Behavioral and Brain Sciences, 10*, 1-60.
Pronin, E., Lin, D. Y., & Ross, L. (2002). The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others. *Personality & Social Psychology Bulletin, 28*, 369-381.
Proust, M. (1992a/1922). *In search of lost time, Volume II: Within a budding grove*. London: Chatto and Windus.
Proust, M. (1992b/1922). *In search of lost time, Volume V: The captive and the fugitive*. London: Chatto and Windus.
Putnam, R.D. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.
Pyszcsynski, T., Greenberg, J., & Solomon, S. (1997). Why do we want what we want? A terror management perspective on the roots of human social motivation. *Psychological Inquiry, 8*, 1-20.

Pyszczynski, T., & Greenberg, J. (1987). Toward an integration of cognitive and motivational perspectives on social inference: A biased hypothesis-testing model. *Advances in Experimental Social Psychology, 20,* 297-340.

Reis, H.T., & Gable, S.L. (2003). Toward a positive psychology of relationships. In C. L. M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 129-159). Washington DC: American Psychological Association.

Richerson, P.J., & Boyd, R. (1998). The evolution of human ultra-sociality. In I. Eibl-Eibesfeldt & F. K. Salter (Eds.), *Indoctrinability, ideology, and warfare: Evolutionary perspectives* (pp. 71-95). New York: Berghahn.

Richerson, P.J., & Boyd, R. (2005). *Not by genes alone: How culture transformed human evolution*. Chicago: University of Chicago Press.

Ridley, M. (1996). *The origins of virtue*. Harmondsworth, England: Penguin.

Riis, J., Loewenstein, G., Baron, J., Jepson, C., Fagerlin, A., & Ubel, P.A. (2005). Ignorance of Hedonic Adaptation to Hemodialysis: A Study Using Ecological Momentary Assessment. *Journal of Experimental Psychology: General, 134,* 3-9.

Rind, B., Tromovitch, P., & Bauserman, R. (1998). A meta-analytic examination of assumed properties of child sexual abuse using college samples. *Psychological Bulletin, 124,* 22–53.

Rodin, J., & Langer, E. (1977). Long-term effects of a control-relevant intervention with the institutionalized aged. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 897-902.

Rolls, E.T. (1999). *The brain and emotion*. Oxford: Oxford University Press.

Ross, M., & Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality & Social Psychology, 37,* 322-336.

Rozin, P., & Fallon, A. (1987). A perspective on disgust. *Psychological Review, 94,* 23-41.

Rozin, P., & Royzman, E.B. (2001). Negativity bias, negativity dominance, and contagion. *Personality and Social Psychology Review, 5,* 296-320.

Rozin, P., Haidt, J., & McCauley, C.R. (2000). Disgust. In M. Lewis & J.M. Haviland-Jones (Eds.), *Handbook of emotions, 2nd ed.* (pp. 637-653). New York: Guilford Press.

Rozin, P., Haidt, J., McCauley, C., & Imada, S. (1997). Disgust: Preadaptation and the evolution of a food-based emotion. In H. MacBeth (Ed.), *Food preferences and taste* (pp. 65-82). Providence, RI: Berghahn Books.

Russell, J.B. (1988). *The prince of darkness: Radical evil and the power of good in history*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Ryff, C.D., & Singer, B. (2003). Flourishing under fire: Resilience as a prototype of challenged thriving. In C.L.M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 15-36). Washington DC: American Psychological Association.

Sabini, J., & Silver, M. (1982). *Moralities of everyday life*. Oxford: Oxford University Press.

Salovey, P., & Mayer, J.D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition, and personality, 9,* 185-211.

Sampson, R.J. (1993). Family management and child development: Insights from social disorganization theory. In J. McCord (Ed.), *Advances in criminological theory* (Vol. 6, pp. 63-93). New Brunswick, NJ: Transaction Press.

Sanfey, A.G., Rilling, J.K., Aronson, J.A., Nystrom, L.E., & Cohen, J.D. (2003). The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game. *Science, 300*, 1755-1758.

Sartre, J.-P. (1989/1944). *No exit and three other plays*. New York: Vintage International.

Schatzberg, A.F., Cole, J.O., & DeBattista, C. (2003). *Manual of Clinical Psychopharmacology, Fourth Edition*. Washington, DC: American Psychiatric Publishing, Inc.

Schkade, D.A., & Kahneman, D. (1998). Does living in California make people happy? A focusing illusion in judgments of life satisfaction. *Psychological Science, 9*, 340-346.

Schulz, R., & Decker, S. (1985). Long-term adjustment to physical disability: The role of social support, perceived control, and self-blame. *Journal of Personality & Social Psychology, 48*, 1162-1172.

Schwartz, B. (2004). *The paradox of choice*. New York: HarperCollins.

Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., & Lehman, D. R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality & Social Psychology, 83*, 1178-1197.

Seligman, M.E.P. (1995). The effectiveness of psychotherapy: The Consumer Reports study. *American Psychologist, 50*, 965-974.

Seligman, M.E.P. (2002). *Authentic happiness*. New York: Free Press.

Seneca, L.A. (1917-25/c50 C.E.). *Moral epistles: Volume 1. The Loeb Classical Library* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Shapiro, S., Schwartz, G.E.R., & Santerre, C. (2002). Meditation and positive psychology. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 632-645). New York: Oxford.

Sheldon, K.M. (2004). *Optimal human being: An integrated multi-level perspective*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Sheldon, K.M., & Kasser, T. (1995). Coherence and congruence: Two aspects of personality integration. *Journal of Personality & Social Psychology, 68*, 531-543.

Shoda, Y., Mischel, W., & Peake, P.K. (1990). Predicting adolescent cognitive and self-regulatory competencies from preschool delay of gratification: Identifying diagnostic conditions. *Developmental Psychology, 26*, 978-986.

Shore, B. (1996). *Culture in mind: Cognition, culture, and the problem of meaning*. New York: Oxford University Press.

Shulgin, A. (1991). *PIHKAL: A chemical love story*. Berkeley CA: Transform Press.

Shweder, R.A., Much, N.C., Mahapatra, M., & Park, L. (1997). The "big three" of morality (autonomy, community, and divinity), and the "big three" explanations of suffering. In A. Brandt & P. Rozin (Eds.), *Morality and Health* (pp. 119-169). New York: Routledge.

Singer, P. (1979). *Practical ethics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Skitka, L.J. (2002). Do the means always justify the ends, or do the ends sometimes justify the means? A value protection model of justice reasoning. *Personality & Social Psychology Bulletin, 28,* 588-597.
Smith, A. (1976/1759). *The theory of moral sentiments.* Oxford, UK: Oxford University Press.
Smith, N.M., Floyd, M.R., Scogin, F., & Jamison, C.S. (1997). Threeyear followup of bibliotherapy for depression. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 65,* 324-327.
Solnick, S.J., & Memenway, D. (1998). Is more always better? A survey on positional concerns. *Journal of Economic Behavior and Organization, 37,* 373-383.
Solomon, R.C. (1999). *The joy of philosophy: Thinking thin versus the passionate life.* New York: Oxford.
Srivastava, S., John, O.P., Gosling, S.D., & Potter, J. (2003). Development of personality in early and middle addulthood: Set like plaster or persistent change?'. *Journal of Personality and Social Psychology, 84,* 1041-1053.
Stall, S. (1904). *What a young man ought to know.* London: The Vir Publishing Company.
Steele, J.D. (1867). *Fourteen weeks in chemistry.* New York: A. S. Barnes.
Sternberg, R.J. (1986). A triangular theory of love. *Psychological Review, 93,* 119-135.
Sternberg, R.J. (1998). A balance theory of wisdom. *Review of General Psychology, 2,* 347-365.
Tajfel, H. (1982). Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology, 33,* 1-39.
Tamir, M., Robinson, M.D., & Clore, G.L. (2002). The epistemic benefits of trait-consistent mood states: An analysis of extraversion and mode. *Journal of Personality and Social Psychology,* 83(3), 663-677.
Tavris, C. (1982). *Anger: The misunderstood emotion.* New York: Simon & Schuster.
Taylor, C. (1989). *Sources of the self: The making of the modern identity.* Cambridge, MA: Harvard.
Taylor, S.E. (2003). *Health psychology.* Boston: McGraw-Hill.
Taylor, S.E., Klein, L.C., Lewis, B.P., Gruenewald, T.L., Gurung, R.A., & Updegraff, J.A. (2000). Biobehavioral responses to stress in females: Tend-and-befriend, not fight-or-flight. *Psychological Review, 107,* 411-429.
Taylor, S.E., Lerner, J.S., Sherman, D.K., SAge, R.M., & McDowell, N. K. (2003). Portrait of the self-enhancer: Well adjusted and well liked or maladjusted and friendless. *Journal of Personality & Social Psychology, 84,* 165-176.
Tedeschi, R.G., Park, C.L., & Calhoun, L.G. (1998). Posttraumatic growth: Conceptual issues. In R.G. Tedeschi, C.L. Park & L.G. Calhoun (Eds.), *Posttraumatic growth: Positive changes in the aftermath of crisis* (pp. 1-22). Mahwah NJ: Lawrence Erlbaum.
Templeton, J.M. (1997). *Worldwide laws of life: 200 eternal spiritual principles.* Philadelphia: Templeton Foundation Press.

Tennen, H., & Affleck, G. (1998). Personality and transformation in the face of adversity. In R. G. Tedeschi, C. L. Park & L. G. Calhoun (Eds.), *Posttraumatic growth: Positive changes in the aftermath of crisis* (pp. 65-98). Mahwah NJ: Lawrence Erlbaum.

Thoits, P.A., & Hewitt, L.N. (2001). Volunteer work and well-being. *Journal of Health and Social Behavior, 42*, 115-131

Thomas, K. (1983). *Man and the Natural World*. New York: Pantheon.

Thrash, T.M., & Elliot, A.J. (2004). Inspiration: Core characteristics, component processes, antecedents, and function. *Journal of Personality & Social Psychology, 87*, 957.

Tooby, J., & Cosmides, L. (1996). Friendship and the banker's paradox: Other pathways to the evolution of adaptations for altruism. *Proceedings of the British Academy, 88*, 119-143.

Trevathan, W. (1987). *Human birth*. New York: Aldine de Gruyter.

Trivers, R.L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology, 46*, 35-57.

Turkheimer, E. (2000). Three laws of behavior genetics and what they mean. *Current Directions in Psychological Science, 9*, 160-164.

Updegraff, J.A., & Taylor, S.E. (2000). From vulnerability to growth: Positive and negative effects of stressful life events. In J. Harvey & E. Miller (Eds.), *Loss and trauma: General and close relationship perspectives* (pp. 3-28). Philadelphia: Brunner-Routledge.

Uvnas-Moberg, K. (1998). Oxytocin may mediate the benefits of positive social interaction and emotions. *Psychoneuroimmunology, 23*, 819-835.

van Baaren, R.B., Holland, R.W., Kawakami, K., & van Knippenberg, A. (2004). Mimicry and Prosocial Behavior. *Psychological Science, 15*, 71-74.

van Baaren, R.B., Holland, R.W., Steenaert, B., & van Knippenberg, A. (2003). Mimicry for money: Behavioral consequences of imitation. *Journal of Experimental Social Psychology, 39*, 393-398.

Van Boven, L., & Gilovich, T. (2003). To Do or to Have? That Is the Question. *Journal of Personality & Social Psychology, 85*, 1193-1202.

van IJzendoorn, M.H., Moran, G., Belsky, J., Pederson, D., Bakermans-Kranenburg, M.J., & Kneppers, K. (2000). The similarity of siblings' attachments to their mother. *Child Development, 71*, 1986-1098.

Vormbrock, J.K. (1993). Attachment theory as applied to war-time and job-related marital separation. *Psychological Bulletin, 114*, 122-144.

Waite, L.J., & Gallagher, M. (2000). *The case for marriage: Why married people are happier, healthier, and better off financially*. New York: Doubleday.

Warren, R. (2002). *The purpose driven life: What on earth am I here for?* Grand Rapids, MI: Zondervan.

Wasson, R.G. (1986). *Persephone's quest: Entheogens and the origins of religion.* New Haven: Yale University Press.

Watson, J.B. (1928). *Psychological care of infant and child.* New York: W. W. Norton.

Wegner, D. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review, 101*, 34-52.

Weinfield, N.S., Sroufe, L.A., Egeland, B., & Carlson, E.A. (1999). The nature of individual differences in infant-caregiver attachment. In J. Cassidy & P. R. Shaver (Eds.), *Handbook of attachment: Theory, research, and applications* (pp. 68-88). New York: Guilford.
Wesley, J. (1986/1786). *Works of John Wesley*.(A. Ontler, Trans.). Nashville, TN: Abingdon Press. (Original work published 1786).
White, R.B. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review, 66*, 297-333.
Whybrow, P.C. (2005). *American mania: When more is not enough*. New York: Norton.
Wilkinson, G.S. (1984). Reciprocal food sharing in the vampire bat. *Nature, 308*, 181-184.
Williams, G.C. (1966). *Adaptation and natural selection: A critique of some current evolutionary thought*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
Wilson, D.S. (2002). *Darwin's cathedral: Evolution, religion, and the nature of society*. Chicago: University of Chicago Press.
Wilson, E.O. (1990). *Success and dominance in ecosystems: The case of the social insects*. Oldendorf, Germany: Ecology Institute.
Wilson, T.D., & Gilbert, D.T. (2003). Affective forecasting. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental psychology, Vol. 35* (pp. 345-411). San Diego CA: Academic.
Wilson, T.D., & Gilbert, D.T. (2005). Making sense: A model of affective adaptation. *unpublished manuscript*.
Wright, R. (1994). *The moral animal*: Pantheon.
Wrzesniewski, A., McCauley, C.R., Rozin, P., & Schwartz, B. (1997). Jobs, careers, and callings: People's relations to their work. *Journal of Research in Personality, 31*, 21-33.
Wrzesniewski, A., Rozin, P., & Bennett, G. (2003). Working, playing, and eating: Making the most of most moments. In C. L. M. Keyes & J. Haidt (Eds.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (pp. 185-204). Washington DC: American Psychological Association.
Zaehner, R.C. (Ed. and Trans.). (1969). *The Bhagavad-Gita*. London: Oxford.

Editor:* *Dr. M.C. Popescu-Drânda
Dr. Cristian Cârstoiu

Director executiv: George Stanca
Redactor: Oana Cristina Plăcintă, Alina-Nicoleta Ilie
Traducere: Cristina Gabriela Jaleru

Prepress: AMALTEA TehnoPlus
Coperta: Petronella Andrei
Tehnoredactare: Gabriela Căpitănescu
Paginare: Petronella Andrei, Ana Francisc
Producție: Mihaela Conea
Distribuție: Mihaela Stanca, Daniel Mircea,
Gabriela Tecuceanu

OP 13 – CP 145 București
internet: www.amaltea.ro
email: office@amaltea.ro

Tipar: EMPIRE Print – RomExpo, București
tel.: 021 / 316 96 40, 031 / 405 99 99
email: print@empire.com.ro

DIN ACEEAŞI COLECŢIE

LUCRURI MĂRUNTE, REZULTATE MĂREŢE
Semnificaţia evenimentelor minore
Roger Fritz

CUM SĂ PLACI ÎN 3 MINUTE
La întâlniri, la serviciu, în grup
Patricia Delahaie

MARELE TU!
Descoperiţi comorile dinlăuntrul vostru
Réne de Lassus

RELAŢII PERICULOASE
Cum să identifici şi să reacţionezi la semnalele de alarmă ale unei relaţii cu potenţial abuziv
Noelle Nelson

NĂSCUT PENTRU A REUŞI
Toţi avem un dar... tu l-ai descoperit pe al tău?
Brian Souza

CÂŞTIGĂ CU OAMENII
Principiile fundamentale în relaţiile cu cei din jur
John C. Maxwell



CUM SĂ-ŢI RUINEZI VIAŢA
financiară, profesională şi sentimentală
Ben Stein

FĂRĂ RISC NU EXISTĂ CÂŞTIG
Descoperă drumul spre succes
Roger Fritz

PUTEREA CUVINTELOR
Cum poţi obţine rezultate majore folosind cuvintele potrivite
Hal Urban

FACTORUL ALADDIN
Îndrăzneşte! Află cum să ceri
Jack Canfield, Mark Victor Hansen

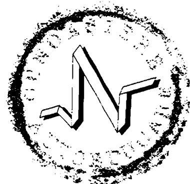
POŢI AVEA TOT CE ÎŢI DOREŞTI
Trebuie doar să vrei cu adevărat
Michael Neill

TALENTUL NU ESTE SUFICIENT
Descoperă opţiunile care te vor purta mai departe decât îţi permite talentul
John C. Maxwell

Mulţi dintre noi se întreabă deseori „Care este sensul vieţii?“, fără să se aştepte la un răspuns direct, ci mai degrabă la o iluminare bruscă, la ceva care să le ofere o revelaţie în urma căreia lucrurile pe care nu le-au înţeles de-a lungul timpului sau pe care nu le-au recunoscut ca fiind importante să capete un nou sens.

Teoria fericirii scoate la iveală faptul că gândirea umană se bazează pe metafore. Ne este uşor să înţelegem lucruri noi, bazându-ne pe ceea ce ştim deja. De exemplu, e greu să definim clar conceptul de „viaţă“, dar dacă vom folosi metafora „viaţa este o călătorie“, vom înţelege imediat că trebuie să trăim studiind terenul, alegându-ne o direcţie, găsindu-ne pe parcurs nişte tovarăşi potriviţi şi bucurându-ne la maxim de călătorie, pentru că s-ar putea ca, de fapt, să nu găsim nimic la capătul drumului. Astfel, Jonathan Haidt ne împărtăşeşte, pas cu pas, secretele înţelepciunii antice despre natura umană, despre mecanismele ascunse ale minţii şi ale sufletului şi ne explică de ce este important să cunoaştem aceste adevăruri înainte de a apela la psihologia modernă.






ISBN 978-973-162-021-3